

أسرار لغة الجسم

وكيفية إدارة الجسم البشرى

مستور سالم أبو تلات

2010



أسرار لغة الجسم

وكيفية إدارة الجسم البشرى

مستور سالم أبو تلات

2010



"أسرار لغة الجسم"

دليلك إلى كيفية إدارة الجسم البشرى

رقم الإيداع : ٨٢١٠ / ٢٠١٠

الترقيم الدولى : 3-8737-17-977

مستور سالم أبوتلات

ت : ٠٣٥٠٨٠٦٨٧ - ت.محمول : ٠١٢٧١٤٨٨٦٦

E-mastour74@yahoo.com

التجهيزات الفنية والطباعة والتنسيق :

مطبعة سامى ١٢ شارع أماسيس – الأزريطة الإسكندرية

ت : ٠٣٤٨٧٠٧٩٩ ت.محمول : ٠١٢٣٧٤٣٢٨١

بِسۡمِ ٱللَّهِ ٱلرَّحۡمَٰنِ ٱلرَّحِيمِ ﴿١﴾

ٱلۡحَمۡدُ لِلَّهِ رَبِّ ٱلۡعَٰلَمِينَ ﴿٢﴾

ٱلرَّحۡمَٰنِ ٱلرَّحِيمِ ﴿٣﴾ مَٰلِكِ يَوۡمِ

ٱلدِّينِ ﴿٤﴾ إِيَّاكَ نَعۡبُدُ وَإِيَّاكَ

نَسۡتَعِينُ ﴿٥﴾ ٱهۡدِنَا ٱلصِّرَٰطَ

ٱلۡمُسۡتَقِيمَ ﴿٦﴾ صِرَٰطَ ٱلَّذِينَ

أَنۡعَمۡتَ عَلَيۡهِمۡ غَيۡرِ ٱلۡمَغۡضُوبِ

عَلَيۡهِمۡ وَلَا ٱلضَّآلِّينَ ﴿٧﴾





إهداء

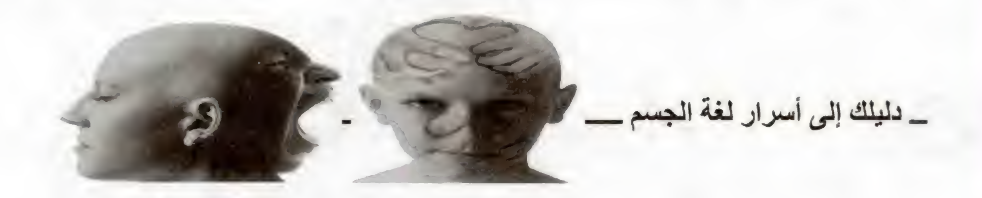
إلى زينة الحياه...

محمد...ومنى...ومروة

إلى زملائى ......العاملين بـ

الجمارك المصرية......شكراً وحباً





شكر وتقدير

الحمد لله حمدا كثيرا مباركا كما ينبغى لجلال وجهه و عظيم سلطانه: وفقنى الى إتمام هذا الكتاب. ومتعنى خلال فترة إعدادى له بمتعه البحث والمعرفة ومنحنى الرغبة والشوق إلى إتمامه.

وأشكر الله شكرا كثيرا الذى سخر لى / نخبه من الزملاء الأفاضل فى مصلحة الجمارك المصرية، لتفضلهم بدعمهم لى ومساندتى. وإطلاعهم على أجزاء من هذا الكتاب خلال فترة إعدادى له وتقديم نصحهم وخبرتهم مما ساعد فى إثراء محتواه وإخراجه فى صورته النهائية.

وأخيرا أشكر وظيفتى التى رزقنى ربى إياها فى مصلحة الجمارك المصرية وكانت خير استثمار لى لإتمام هذا الكتاب.

وعود إلى بدء أشكر كل من أسهم بمساعدته لى فى إتمام هذا الكتاب.



الفهرس



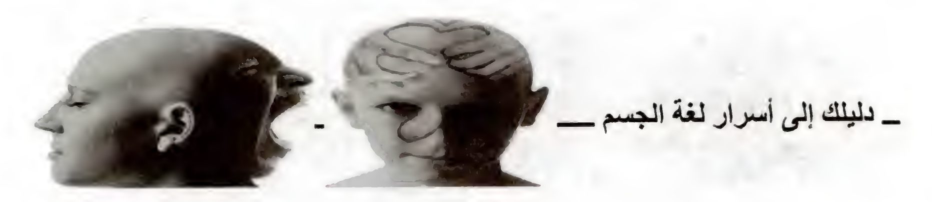
المقدمة

" وَفِي أَنْفُسِكُمْ أَفَلا تُبْصِرُونَ "

إن هذا الكتاب يهتم بعلم لغة الجسم، فهو يقوم بتأصيل وتجلية الظواهر الجسمية غير اللغوية التى تحتاج إلى من يجمع أجزاءها ويلم شعثها، وقد أعتمدت فى ذلك على العلوم الحديثة التى تهتم بالدراسات الإنسانية مثل علم اللغة والنفس والإجتماع والأنثروبولوجيا، وعلم العلامات.

وقد قام العديد من علماؤنا العرب بالإهتمام بمثل هذه الدراسات.وكان لهم السبق عن أوربا مثل الجاحظ فى إدراكه العميق للظاهرة من خلال دراسته وتحديده لوسائل البيان أو التواصل " البيان و التبيين"،" التاج في أخلاق الملوك"، وكذلك كان هناك علماء آخرين بعد الجاحظ قد فطنوا لدور الإشارة الجسمية فى الكلام مثل اللغوى: ابن جنّى فى كتابه "الخصائص"،ويرى بعض الدارسين المحدثين في الحديث عن عقلية ابن جنّي ومنهجه في كتبه وبحوثه أنه كان "يلمح الإشارة الخاطفة فيأخذها ويتبناها ويبني عليها حتى يتملكها وتعرف به، فرب عبارة أو إشارة لمحها فعقد عليها باباً أو أكثر، وأخرجها إلى الوجود فكرة واضحة محدودة المعالم"، والبلاغى: ابن رشيق فى كتابه " صاحب العمدة" ، وكذلك إسحاق الشيرازى وغيرهم. كما أرتبط ذلك بعلم الفراسة عند العرب الذى تحدد مفهومه لديهم بأنه علم يحكم به بمقتضى الأحوال الظاهرة المحسوسة للجسم على الأحوال الباطنه للإنسان مثل كتاب الفراسة للفخر الرازى - محمد بن عمر بن الحسن أبوعبدالله ٥٤٤هـ -٦٠٦هـ - ، وكتاب السياسة فى علم الفراسة لمحمد بن أبى طالب الأنصارى الدمشقى ، وكذلك كتاب"الظرف والظرفاء" لأبى الطيب الوشاء الذى أهتم بهيئة الجسم وإشاراته وحركاته ودورها فى التواصل.

وقد أستخدم أدباء وحكماء العرب فى اللغة إشارات سلوكية لبعض أعضاء الجسم مثل هذ الرأس عجباً أو موافقاً أو رفضاً، وإنغاضه إنكاراً واستهزاء، وأقناعه فزعاً ورعباً، وتنكيسه ذلاً وإنكساراً، وأشار بيده مؤيداً، ولواها متعجباً أو مستفسراً، وأشار بسبابته للتعيين، وهذها يميناً ويساراً رافضاً، وضمها مع الإبهام على شكل دائرة متوعداً، كما نرى سلوك العين فى الغمز والتحديق والتحديج واللحظ، وسلوك الفم فى الإبتسام والضحك والعبوس.



وعندما نتكلم عن لغة الجسم نكون في صدد الحديث عن أقوى وأهم شكل من أشكال الأتصال بين الناس، فهذه اللغة مثيرة لأنها تسمح لنا بقراءة أفكار من يبادلنا الحديث.

وفي الخارج لغة الجسم تعتمد وتدرس، كمادة أساسية في الجامعات والمعاهد، كما أصبحت شرط أساسى من المهارات التى يجب الإلمام بها فى بعض المؤسسات مثل الإستخبارات والبنوك وشركات التأمين لكسب المزيد من الزبائن ومعرفة ما يدور في أفكارهم لبعث الأفكار الإيجابية وبالتالي لكسب ثقتهم،

وأنى لأرجو أن أضيف بجهدى المتواضع فى هذا المضمار كتاباً جديداً يكون عوناً للمحاضرين، والسياسيين، والمحللين والإداريين وللموارد البشرية ، للنهوض برسالتهم والوقوف على وجه الحق فيما يعرض عليهم أو يسند إليهم، ويكون مرشداً لهم في الوقوف على ضالتهم،،(**فَأَمَّا الزَّبَدُ فَيَذْهَبُ جُفَاء وَأَمَّا مَا يَنفَعُ النَّاسَ فَيَمْكُثُ فِي الأَرْضِ**) ، وسوف يكون هذا الكتاب إن شاء الله:-

- دليلك على الاستعداد للقيادة والثقة بالنفس.
- دليلك إلى معرفة ما إذا كانت الشخصية التى أمامك مسيطرة أم خاضعة.
- دليلك فى معرفة ما إذا كان الأشخاص صادقين ومخلصين معك.
- دليلك فى معرفة العلامات التي قد تدلك على المخادع، والكاذب ؛ من خلال قراءة اضطراب حركات جسمه الإجمالية.
- دليلك إلى معرفة السر الذي يمنحك انطباعاً أولياً إيجابياً عن بعض الأشخاص الذين تلتقي بهم في غضون الثواني الأولى من اللقاء.
- دليلك إلى تنمية مهارتك ورفع قدرتك فى أن تسيطر وتؤثر إيجابياً على علاقاتك الحالية والمستقبلية بالآخرين.
- دليلك إلى تنمية مهارتك فى تعلم كيف تتحرك، كيف تقف، كيف تجلس، كيف تستخدم يديك، ورجليك، وماذا تفعل عند التحدث إلى شخص ما.
- معرفة هل المتحدث عقلاني وكريم ومثقف ويستطيع التأقلم مع الظروف العامة وأن هذا الشخص لا يلجأ للذرائع، وجدير بالثقة، ويصلح للمناصب القيادية ،أو يعانى من الإحباط ويحاول ضبط نفسه.
- دليلك إلى معرفة الشخص الخجول، غير الإجتماعي، والذى نادراً ما ينجح في الوظائف القيادية، والمهنة التي تتعلق بالتعامل مع الآلات أفضل بكثير لشخص من هذا النوع من المهنة التي تتعلق بالتعامل مع الناس".



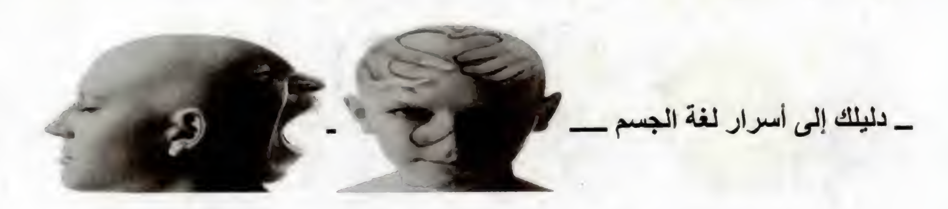
- ما هى الحركة التى تعبر عن الفوقية والتعالى ، والحركة التى تعبر عن الثقة بالذات.
- ما هى الحركة التى تخفي العصبية والقلق أو تعمل على تشكيل حاجز معين، والتى تعبر عن شخص مغتاظ منك في حالة احتجاج داخلي حقيقي.
- حركة إخفاء الانفعال والخوف والعصبية وكأن الشخص يحاول السيطرة على أعصابه.
- ما هى الإشارة التى يمكن أن تعطي الانطباع بأنك صادق وأمين أو أنك متسلط وعدواني
- النيابة عن الكلمات فى بعض المواقف وإستبدال الإشارة بالكلام فى حالات الخجل والإضطراب أو عندما تتعمد إخفاء ما تريد قوله، أو إكمال القصور وجبر العجز اللذين قد تشعر بهما تجاه لغتك الأم أو اللغة الأجنبية التى تعرفها عندما تنتقل إلى مجتمع آخر.
- كيف تعرف أن مستمعيك لا يؤيدون ما تقول وأن فكرهم مغلقاً .
- من معرفة متى يكون الفرد على وشك الدخول في المزاج الغاضب،توقّع القرار السلبي والحيلولة دون صدوره.......

ومع أنى بذلت جهداً كبيراً فى تجميع مادة هذا الكتاب فإننى أول من يعترف بأن الكمال لله وحده وأن هذا العلم مازال فى حاجة إلى التوسع والأستزادة وأنى مازلت أردد قول العماد الأصفهانى **" أنى رأيت أنه لا يكتب إنسان كتاباً فى يومه إلا قال فى غده لو غير هذا لكان أحسن ولو زيد كذا لكان يستحسن ولو قدم هذا لكان أفضل ولو ترك هذا لكان أجمل،وهذا أعظم العبر، وهو دليل على إستيلاء النقص على جملة البشر"**، وآخر دعواى أن الحمد لله رب العالمين

مستور سالم أبوتلات

Mastour74@yahoo.com





الفصل الأول:أسرار لغة الجسم

المبحث الأول: علم لغة الجسم

فى دواخل النفس البشرية عالم من متناقضات شتى وتراكمات متضادة ومتفقة ، والعقل الباطن أصدق بكثير من العقل الظاهر ، لأن العقل الباطن لا يعرف الكذب ، والعلم الحديث كشف أن هنالك الكثير من الحركات والإنفعالات وردود الأفعال تفضح مكنونات الدواخل البشرية ، وتعكس ما يحاول بني البشر إخفاءه عن عيون الآخرين ، يقول الدكتور مهدي أسعد عرار- أستاذ اللسانيات والعلوم اللغوية في جامعة بيرزيت، فى مؤلفه "البيان بلا لسان: دراسة في لغة الجسد"، والصادر عن دار الكتب العلمية في بيروت للعام ٢٠٠٧- **"البيانُ بِلا لسانٍ صورةٌ من صورِ التعبيرِ التي يقوم بها البشر فيما بينهم ، و هي صورة لازمةٌ لهم لا تنفكُّ عنهم ، و لا يكاد يستغني عنها ناطقٌ فضلاً عن غيرِ الناطقِ من البشر ، و بلغة الجسم قد يُوصِلُ الإنسان مُرادَه بقوةٍ تزيد عن الإيصال باللسان"**
"لغة الجسم، في علم النفس، هي تلك الحركات التي يقوم بها بعض الأفراد، مستخدمين أياديهم ، أو تعبيرات الوجه أو أقدامهم ، او نبرات صوتهم، أو هز الكتف أو الرأس، ليفهم المخاطب بشكل أفضل، المعلومة التي يريد أنْ تصل إليه، وغالبا تستعمل من قبل شخص غير قادر عن التعبير عن نفسه بالكلمة، فيعمل على إيضاح كلماته بحركات من يديه او جسمه بشكل أو بآخر، أو أن الشخص المستقبل للكلمات من المرسل، لا يستطيع استيعاب كلام المرسل إليه، فيحاول المرسل إيضاح كلماته للمستقبل، ببعض الحركات .

واجد في هذه المقدمة تعريفا أوليا كافيا لهذا العلم الذي يصنف ألان ضمن علوم العصر وهو علم يدرس طرق التواصل الغير اللفظى، والحركات اللاشعورية التى تصدر عن أجزاء الجسم المختلفة فى بعض المواقف.
ويسمى بالعربية **لغة الجسم** ، وبالإنجليزية **Body language** وبالفرنسية **la synergologie** وهو علم مختص في الإيماءات وحركات الجسم، وينقسم هذا العلم أو هذه اللغة إلى :

١ . إتصال العيون.. eye contact
٢ . حركة اليد .... hand movemevnt
٣ . حركة الرأس.. head movement
٤ . تعبيرات الوجه....................................... facial expressions
٥ . الوقفة.. the way you stand

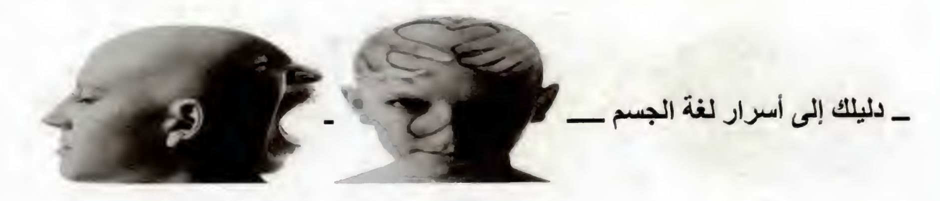
نجد أن لغة الجسم : هي عبارة عن إشارات وحركِات يصدرها المتلقى والمستمع في آنٍ واحدٍ، وهي نابعة من العقل الباطن وتحمل معاني لم يشر اليها لفظيا، وبالتالي تحتل مكانة مكملة للكلام اللفظي او مناقضة له فمثلاً قد يتحدث معك احد مرؤوسيك ومن الممكن أن يكذب بالكلام ، لكن تعبير الوجه وحركات الجسم تفضح الكذب ويمكن كشفها عن طريق مراقبة حركات الجسم ... مثل حركات العيون ... حك الانف ... مسك الاذن ... تغطية الفم ... اللعب بالشعر ... طريقة الجلسه........ الخ

يقول الدكتور "جلين ويلسون" من معهد طب النفس في لندن: **"لغة الجسم هامة جداً. فمن الصعب على المرء أن يكبت لغة جسمه ويتحكم فيها بقوله في ذات الوقت".**

ويقول الدكتور سكنير **"من السهل على المرء تلفيق أحداث لم تحدث، لكن من الصعب جداً عليه ان يكذب بشأن مشاعره"** ، والمشاعر تفضحها لغة الجسم وعلم الإشارات والإيماءات ...

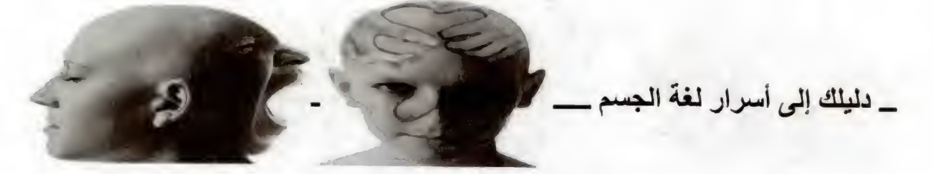
ونحن هنا نعني بلغة الجسم هي الحركات التالية : تعبيرات الوجه ،حركة العينين والحاجبين ،اتجاه وطريقة النظر ،حركة ووضع اليدين والكفين ، حركة ووضع الرأس ،حركة ووضع الأرجل ،حركة ووضع الشفاه والفم واللسان ، طريقة انقباض وانبساط عضلات الوجه وهي تحتاج الى مراقبة دقيقة ومتكررة وخبرة عملية ، إذ كل حركة يقوم فيها الشخص العادي يكون لها تفسير اما الشخص المسؤول او القائد فحركاته لها دلالات قد تختلف او تنطبق مع الإنسان العادي .

وإذا كانت اللغة- كما يقول سوسير- نظاماً من الإشارات -system of signs- ، أو ضرباً من السلوك كما يقول بعض اللغويين مثل بلومفيلد، فإنها ليست النظام أو السلوك الوحيد الذى يستعملة الإنسان للتواصل مع غيرة، فهناك أنظمة أو أنماط سلوكية غير لفظية -non-verbal behavior-،تصاحبها وتدعمها مثل التعبير الجسمى body expression



والتعبير الصوتى voice expression، الهيئة الجسمية posture، التجاور أو التقارب roximity أى المسافات المتعارف عليها وتكون بين المتكلم والمستمع، التلامس touching الذى قد يحدث بين المتخاطبين ودورة فى تعزيز عملية التواصل.
أن هذا الأرتباط أو التضافر بين المكونات التى تشكلها عملية التواصل بين أفراد المجتمع، يكشف لنا عن بنائية السلوك اللفظى structural of verbal behavior كما تحدده الدراسات اللغوية الحديثة.
إن عملية التواصل تعتمد على الجانبين السلوكيين اللفظى وغير اللفظى، يتمثل الأول فى الكلمات المسموعة وما يصاحبها من التعبير الصوتى، ويتمثل الثانى فى الإشارات المرئية وما يصاحبها من هيئة الجسم، كما إن الدراسات لعملية التواصل ترى بشكل واضح مدى التلازم الوثيق بين هذين الجانبين، فالمتكلم إذا نطق متوعداً أو مهدداً أرتفع صوته وأسرع فى الكلمات، وقطب ما بين حاجبيه، وضم إصبعه السبابة مع الإبهام على شكل دائرة ولوح بيده كلها فى الهواء، وإذا نطق متعجباً أو مندهشاً نغم كلماته بنبرة الدهشة، ورفع حاجبيه وضرب كفا بالأخرى ، وَيقَوْلَ سيغْموند فرويد: **"ذاكَ الذي تَصْمُتُ شَفَتاهُ يُثَرْثِرُ بِطَرَفِ أَصابِعِهِ"**.

إن الجسم يخبرنا بمعلومات معينة عن ذات صاحبه من خلال نبرات صوته ولهجته، من خلال إشاراته وحركاته وهيئته، ومن خلال شكل ونمط ولون الثياب التى يرتديها، وإننا يمكن أن نتعرف على نوع صاحب هذا الجسم ذكراً أم أنثى، وعمره، وموطن إقامته فى الريف أم المدينة، وطبقته الإجتماعية، وسماته الشخصية مثل الهدوء والعصبية، الفطنة والغفلة، والرزانة والخفة، الصدق والكذب، التواضع والكبر، العفة والفجر، الحياء والوقاحة، إننا يمكن أن نجدد علاقتنا بالشخص الآخر بناء على ما أخبرنا به جسمه، فنقترب منه أو نبتعد، نحبه أو نكرهه نتعامل معه أو نتجنبه. إن معرفتنا القوية وإنطباعتنا المؤثرة بذوات الآخرين ترتبط إرتباطا وثيقاً بصورته الجسمية. والدليل على ذلك أننا كثيراً ما ننسى أسماء وأصوات وكلمات من نقابل ولكن تظل صورته الجسمية ماثلة ومطبوعة فى أذهاننا.



وترشدنا الباحثة العربية ليلى شحرور- مؤلفة كتاب أسرار لغة الجسد الناشر :الدار العربية للعلوم- إلى أهمية لغة الجسم عبر الأسئلة التالية:

"هل ترغب في معرفة السر الذي يمنحك انطباعاً أولياً إيجابياً لدى كل شخص تلتقيه في غضون الثواني الأولى من اللقاء؟

هل ترغب أن تسيطر وتؤثر إيجابياً على علاقاتك الحالية والمستقبلية بالآخرين ؟

هل ترغب أن تتأكد، إذا كان الأشخاص صادقين ومخلصين معك؟

ما عليك إلا أن تتعلم القواعد الأولية لقراءة لغة الجسم ، وفهم دلالاتها ومعانيها بدقة وإتقان واكتشف كيف يمكن أن تقرأ أو تستعمل لغة الجسم".

وتضيف الباحثة "هناك الكثير من الحركات تحدث أمامنا، نلحظها على الآخرين، وقد نفهمها أو لا نفهمها، فمثلا فرك العين، أثناء الحديث يشير إلى التشكُّك وعدم التصديق، وإحاطة الرأس باليدين مع النظر إلى الأسفل، يشير إلى حالة من الملل والقلق، كما أن حركة فرك اليدين، تعني الانتظار لشيء ما ، ولمس الأنف أو فركه أثناء الكلام، دليل رفضٍ وشكٍ وكذب، ووضع اليد على الخد، إشارة إلى التأمل والتمعن والتقدير، وتحريك وشبك اليدين، من وراء الظهر، تدل على الغضب والقلق، ومن يجلس واضعاً رجلاً فوق أخرى، ويحركها باستمرار، يدل جلوسه على أنه يشعر بالملل، أما من يجلس ورجلاه متباعدتان، فهذا دليل راحة واسترخاء وانفتاح، وحالة الجلوس بوضع اليدين وراء الرأس، والأرجل مشبوكتين، دلالة على ثقة بالنفس وتعال على الآخرين، وإبعاد النظر عن المتحدث، كناية إلى عدم تصديقه، أما استعمال الأظافر للدق على طاولة أو شيء جامد، فهي تعبير عن اللهفة ونفاذ الصبر، وحركة لمس أو شد الأذن، تعني التردد والحيرة، وعملية قضم الأظافر، تعبير عن حالة عصبية وعدم الشعور بالأمان والاطمئنان، وعملية لمس الذقن والتفكير ملياً، هي محاولة اتخاذ قرار ما. أما عملية حني الرأس مراراً، أثناء الاستماع، إلى محدثك، فهو هو دليل على اهتمامك بما يقوله لك. أما الذي يقف واضعاً يديه على وركيه، فيوحي بالعدائية أو الاستعجال، و لصق الكاحلين أثناء الجلوس، يشير إلى حالة من القلق، وملامسة الشعر، هي مرادف لقلة الثقة بالنفس والشعور بعدم الاطمئنان وفقدان الأمان، والجلوس مع يدين مفتوحتين إشارة إلى الصدق والصراحة والبراءة".



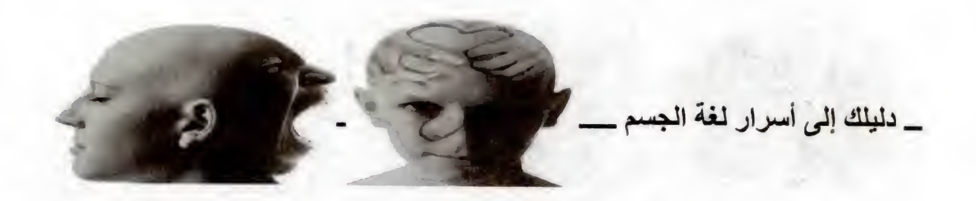
ولقد كشف باحثون هولنديون أن لغة الجسم أكثر بلاغة في تشكيل الانطباعات الأولى عن الحالة العاطفية والنفسية للإنسان، حتى وإن تركز الانتباه على تعبيرات وجهه فقط وقام الخبراء في جامعة تيلبيرغ، بعرض مجموعة من الصور لرجال ونساء يعبرون عن مشاعر الخوف والغضب بوجوههم وأجسادهم، على ١٢ شخصا، وقياس نشاط الدماغ الكهربائي لديهم، طلب منهم التركيز على الوجه في الصور، وتحديد المشاعر بدقة من النظرة الأولى ووجد هؤلاء أن حكم. المشاركين كان أكثر ارتباطا بتعبيرات الجسم وقال الباحثون إن الدماغ يملك آلية عصبية حساسة، للتناسب بين تعبيرات الوجه، ولغة الجسم

ويشبه الخبير النمساوي ايتر برنتلي في المعنى العميق للغة الجسم بالأمثلة التالية : **"الشخص الذي يطفئ سيجارته وهو يرفع مطفأة السجائر باليد الأخرى** يؤكد أنه يتضايق بسرعة ، والشخص الذي **يلف إبهامه وأصابعه متشابكة على بطنه** والتفسير لهذه الحركة هو ظهور تفننا رائعا في القسوة، مثل هذا النوع من السلوك يمثل جرعة حقيقية يومية قد تلاحظها فى أى وقت وأى مكان تتواجد فيه".

وعادة ما يستخدم الشخص لغة جسمه لنقل فكرته- وأنا أعتبرها الأسلوب الأقوى- لأنها تجعله مسيطراً على الوضع، حتى لو كان الطرف الأضعف حجة ؛ فمثلا قد تجد البعض في البرامج التلفزيونية عندما يكون موقفه أقل يبداء يرفع صوته ويحرك يديه في وجه محدثه، ليلفت نظره عن الفكرة، للغة جسمه المسيطرة والأقوى.

كذلك على سبيل المثال نجد بعض أعضاء مجلس الشعب يلوح بالأوراق التى يحملها فى الهواء، وقد يرميها بقوة على المائدة او الذى يبدو فجأة متهورا وعدوانى، قد يكون يخفى بغروره ضعف موقفه. ولنا فى الخناقات والشتائم المتكررة فى مجلس الشعب المصرى خير مثال على ذلك.

نفس المنطق ينطبق على الخصم الذى يصرخ ويكرر أنه تنازل كثيرا وأنه صاحب حق فى حين أنه لم يتنازل الا عن القليل جدا مما كان يتوقع وانه ليس صاحب حق اصلا .



فهل تصدقوا أن ٦٠% من تفاهمنا مع الآخرين يتم عبر الإشارات وأن هذه النسبة قد تزيد - كما لدى العرب والأتراك - وتنقص - كما لدى الإنجليز والدنماركيين.

وفي دراسة قام بها عالم النفس الأمريكي ألبرت ميهرابين أكتشف أن ٧ % فقط من الاتصال يكون بالكلمات و ٣٨ % بنبرة الصوت و ٥٥ % بلغة الجسم، ولو أختلفت الكلمات ولغة الجسم فإن الفرد يميل إلى تصديق لغة الجسم.

لذلك نجد أن المتخصص فى علم لغة الجسم يعى تماما أن:

حركة الجسم تسبق اللفظ عند التواصل ، وتظهر ما يفكر به العقل ، ولايريد اللسان النطق به.

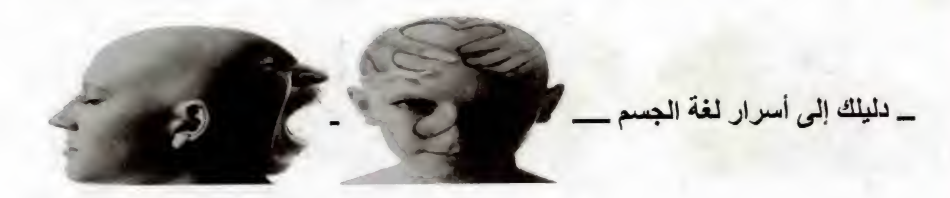
فعلم لغة الجسم يظهر لنا الحركات التى يقوم بها الانسان لاشعوريا ، ويفصل طبوغرافيا ومواقع تلك الحركات ؛ كما أن الحركات اللاشعورية للجسم هى علامات مرئية لما نخفيه من محفزات ومشاعر.

أخلاقيات التخصص

ولكن إذا كنا سندرس حركات الجسم واللغة التى توصلها هذه الحركات، فيجب أن نتحلى باخلاقيات هذا التخصص ، والتى تعتبر بمثابة ميثاق شرف المهنة حيث أن على العاملين بهذا التخصص أن يحرصوا على التالى:

- عدم التسرع فى إصدار التفسير عند ملاحظة حركة بسيطة.
- لا يقوم بإصدار الاحكام على ما يلاحظ ، بل يقوم بدراسة ملاحظاته أولاً
- أن يقوم بدراسة الأخرين فى الخفاء ، احتراما لخصوصية الآخر.
- لا يمكن تقييم الآخرين دون تقييم الذات أولا ، إذ أنه من الممكن أن تكون حركاتهم السلبية نتيجة لتصرف سلبى من تجاهنا فى الأساس.
- المتخصص فى علم لغة الجسم يعلم أننا قد لانغير الآخر، ولكن يمكن أن نغير نظرتنا إليه.

ويبقى بعد ذلك أن نقول: هناك شعرة بين فراسة المؤمن الذي أخبر عنه الرسول صلى الله عليه وسلم، وبين فراسة العالم التجريبي المطلق. فالمؤمن يبني فراسته على نور يقذفه الله في قلبه، والعالم يبني فراسته على التجريب المطلق ، لذلك فإن الأول صوابه أكثر من خطأه، والثاني خطؤه أكثر من صوابه.



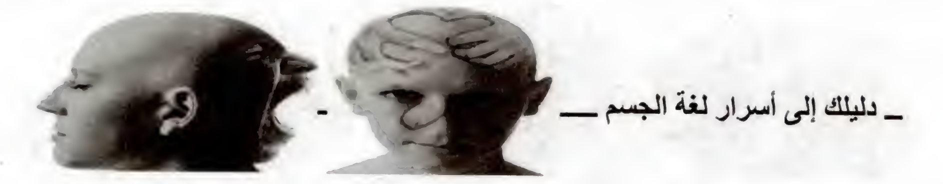
المبحث الثانى:
كيف تكون قارئاً جيداً لشخصيات الآخرين..!!

إن تحسين لغة الجسد لديك، يضفى عليك مهارة، وجاذبية ويحسن حالتك النفسية، ويمنحك الثقة بالنفس، ولا توجد نصيحة محددة عن كيفية استخدام لغة الجسد، لأن ما تفعله يمكن أن يتم تفسيره بطرق عديدة، ويتوقف على المكان، والشخص الذى تتحدث إليه، فمثلا لايمكن أن تتحدث إلى رئيسك فى العمل بنفس الطريقة التى تتحدث بها إلى زميل لك، ومن هنا نقدم لك بعض الطرق الفعالة لاستخدام لغة جسدك.

أولا: لتغيير لغة جسدك إلى الأحسن يجب أن تكون مدركا تماما كيف تتحرك، عليك أن تلاحظ كيف تقف، كيف تجلس، كيف تستخدم يديك، ورجليك، وماذا تفعل عند التحدث إلى شخص ما.

عليك أيضا أن تلاحظ أصدقائك، أو نجوم السينما المفضلين لديك، أو الخطباء فى المساجد، أو أساتذة الجامعات، أو رجال السياسة والذين تعجبك لغة الجسد لديهم، ويمكن أن تقتبس ما يعجبك فيهم، سيبدو تقليدك لهم فى بداية الأمر كأنك تصطنع ما تفعل، لكن بعد فترة سيبدو الأمر كأنه طبيعى.
تذكر أن أحاسيسك ستكون خلفيتك التى تطغى على تصرفاتك، فمثلا إذا ابتسمت أكثر ستشعر بسعادة أكثر، وإذا جلست مستقيما ستحس بأنك أكثر حيوية وسيطرة على الموقف، و لو أبطأت حركتك ستشعر بالهدوء، سوف تقوم مشاعرك بتعزيز سلوكياتك، ويختفى إحساسك بالغرابة.

ثانياً:إذا أردت أن تتأكد من صدق لغة الجسم فعليك مراقبة أشخاص متواضعين في المنزلة، فحركات الأشخاص المرموقين قليلة قياساً بحركات العاديين، الذين تقل حركاتهم هم أيضاً قياساً بالأشخاص الأدنى منهم ثقافة و**وضعية إدارية واقتصادية واجتماعية**.
فالحركات تقل كلما كان بمقدور الشخص التأثير بكلامه في إيصال مراده، فلإيصال معنى الرفض، يقول الوزير أو الشاعر: "لا"، من دون



إيماءات، والعادي يقول: "لا"، وهو يلوّح بيده، بينما الشخص الأقل من عادي يقول: "لا"، ويلوّح بيده ويُجحظ عينيه ويُبدي أسنانه مثل النمر .

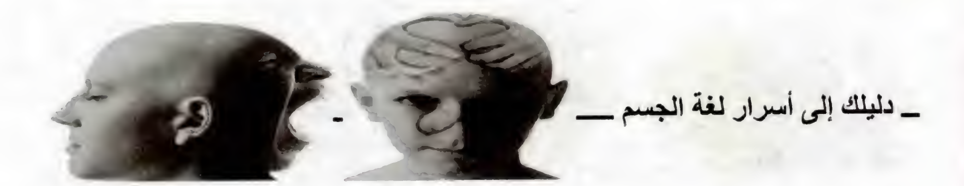
وينبغي **وضع جنس الشخص** نصب عينيك، فالمرأة تضطر إلى بعض الحركات لأنها أنثى وليس لأنها تمارس لغة جسمها. فأن النساء أكثر قدرة على ملاحظة الحركات وأسبابها، خصوصاً الأمهات، لأن حياة الأطفال كلها حركات في حركات .

وللعمر أحكامه، فكلما تقدم المرء في العمر قلّت حركاته أو نضجت أو تباطأت سرعة حدوثها، فعند الكذب مثلاً، يغطي الطفل فمه بيديه، والمراهق يرفع يديه لكنه في اللحظة الأخيرة يحكّ أنفه، وفي شبابه يطوّر الحركة إلى رفع اليد ولمس أي عضو آخر فى الوجه.

الظرف المحيط: ويشترط كذلك أن تكون الحركات **ضمن السياق**، فإذا كنت تكلّم شخصاً مطلوباً للتحريات، وكان يلتفت في كل الاتجاهات إلا الاتجاه الذي تجلس فيه، فهذا يعني أنه خائف، وليس دليلاً على تجاهل وجودك. وكذلك إذا كان يرتدي ملابس تخرّب عليه حركاته الطبيعية، كأن يكون لابساً بدلة ورابطة عنق للمرة الأولى ويخشى أن أن يقوم بأى إلتفاتة أو حركة لذلك يُبقي جسمه في وضعية ثابتة ولا يلتفت إليك، وربما لن يشعر إذا ما أحسست بالإهانة .

وهناك بعض الحركات تتغير **بحسب الدول وأزياء الناس**، فلغة الجسم علم غربي لم يدرس حركات من يلبس الجلابية أو العمة أو العباءة أو النقاب، لذلك من الطبيعي أن تختلف لغة أجسامنا نحن العرب عن لغة أجسامهم في الغرب، خصوصاً في الحركات التي تعتمد على نوعية ملابس الشخص.

عدم التطابق: ولأن للحركات تأثيراً على المتلقي بنسبة خمسة أضعاف تأثير الكلام، فإنه عند عدم تطابق الحركات مع الكلام، فإن المتلقي يكوّن انطباعه عنك بصرياً، وليس سمعياً، نتيجة انعدام التناغم. فمثلاً حين تكون في محاضرة وتضع رجلاً على رجل، وتقرأ في جريدة ، ثم يسألك المحاضر: هل أنت مهتم بما أقول؟ فإن "نعم" تعني أنك لا تقول الحقيقة. ويكون إخفاء الكذبة صعباً ، لأن اللاوعي عندك يتحرك باستقلالية عن الكلام الشفهي .



يجب عليك أن تمارس حركاتك أمام مرآة، يبدو الأمر سخيفا ولكن اعلم أنه لا أحد يراك أثناء فعل ذلك، مما يتيح لك أن ترى الأخطاء التى تقع فيها، ويمكن أن تجلس، وتتخيل كيف يمكن أن تقف أوتجلس بطريقة تشعرك بالثقة والانفتاح، والاسترخاء أو أى شعور تريد أن تحسه.
وقد تحتج بأن حركة ما أنت معتاد عليها لأنها مريحة بالنسبة لك فحسب، لكن لغة الجسم ترد بأن الشعور بالارتياح من حركة ما تعني بالذات أنه لديك موقف متطابق مع إيحاء تلك الحركة. فإذا كنت تشعر بالراحة حين تقف واضعاً يديك على خصرك، فأنت تفعل ذلك لأنك أصلاً تشعر بالراحة حين تكون عدائياً أو تريد إثبات أنك مسيطر على الأمور .
ويعتبر الوجه أحد أكثر أجزاء الجسم كشفاً لما يدور في ذهنك، لأنه يكون مكشوفاً أكثر حين يتطلب الموقف إيماءات في وجهك، كانتفاضة عضلات وجهك، وتعرّقه، واحمرار خديك، وسرعة حركة رموشك ، ومقولة الإمام علي: "ما أضمر المرء شيئاً إلا ظهر على فلتات لسانه وصفحة وجهه "، تؤكد ذلك.
يمكنك الآن أن تقرر ما إذا كان بإمكانك أن تتعامل مع المعلومات التي تمكنت من الحصول عليها من خلال قراءتك للوجه وبأي طريقة.
على سبيل المثال: إذا تمكنت من التقاط علامات غضب (شفاه مرققة، حاجبان منخفضان، وجفنان مرتفعان) من فرد من أفراد طاقم العمل لديك بعد أن أخبرته بأنه لن يتلق مكافآة تشجيعية هذه السنة ، وإذا كنت مهتماً به وتريد أن تراه يتحسن، يقترح عليك الدكتور بول إيكمان" PAUL EKMAN"- البروفسور في علم النفس في كلية الطب بجامعة كاليفورنيا في سان فرانسيسكو - ومؤلف كتاب " قراءة الوجوه والمشاعر من أجل تواصل وحياة أكثر فاعلية وعاطفية" أن تقول له: "أعرف أنها أخبار سيئة وأتوقع أن تكون محبط. لدي انطباع بأنك كنت منزعج وأنك كنت تتساءل ما إذا كان من المجدي الكلام بهذا الشأن"، أو أن تقول ببساطة: "سأكون مسروراً لو تكلمت معك الآن أو في وقت لاحق تجد نفسك مستعد للكلام فيه بهذا الشأن". يحذر إيكمان من توجيه سؤال" هل أنت غاضب؟" في وضع كهذا لأن هذا يفتح النار على المدير التنفيذي، ولاحظ أنه لا فائدة من المعلومات التي حصلت عليها من قراءتك لوجه الآخر إن لم تنجح فى التعامل معها والاستفادة منها

وإذا أبدى هذا الموظف نوعاً من الخوف (الجفنين العلويين مرتفعين، الجفنين السفليين مشدودين، حاجبان مرفوعان ومقطبان)، يقول إيكمان أنه ربما يقول أنه قلق على مستقبله. هنا ينصح إيكمان المدير بأن يؤكد له أن وضعه مستقر في الشركة، إذا لم يكن في خطر فعلاً، أو أن يناقش المساحات التي عليه أن يطورها لتحسين وضعه في الشركة.
إلا أن إيكمان يؤكد أنه عند دراستنا لتعابير الوجه علينا أن ندرك أنها لا تكشف عن ما يولد الإنفعالات التي تترجمها التعابير، ما نعرفه فقط الإنفعال الذي يحدث، وإذا أصبحت لدينا مهارة قراءة وجه الآخر فما سنعرفه هو الإنطباع الذي تشكل عند هذا الفرد تجاه مواقفنا أو كلامنا له، وما هي المشاعر التي يحاول إخفاءها،ما أريد قوله هو أننا سنكون في حال أفضل لو أننا منحنا مزيداً من الانتباه إلى ترجمة هذه التعابير وعرفنا كيف نتعامل معها ، من مما لو تجاهلناها.
ومن أساسيات لغة الجسم عدم أخذ الإنطباع عن شخص ما بسبب حركة واحدة، بل بناءً على مجموعة حركات في أوقات متقاربة، أي يجب ألا تصدق نفسك حين تتعلم "حركتين" من لغة الجسم.

والأن هل تستطيع قراءة الشخصيات من أول وهلة وبدون معرفة سابقة ، يمكنك اكتشاف ذلك من خلال اختبار للخبيرة الدكتورة ليليان جلاس بكتاب "أعرف ما تفكر فيه" والذي استطاعت من خلاله أن تصل بنجاح إلى الطبيعة الإنسانية المعقدة وفهم اللغة غير الكلامية وإعطائها قيمة كبيرة من أجل التواصل .
سيساعدك هذا الإختبار على اكتشاف إذا ما كنت قادراً على قراءة الآخرين أم لا وكيف يمكنك القيام بذلك على النحو السليم ، كل ما عليك هوالإجابة صواب أو خطأ أمام كل سؤال لتتعرفي على مدي قدرتك على فهم شخصيات الآخرين :

١ ـ فى كل مرة أخرج فيها من المنزل أكون على دراية بكل من حولى من الناس ( )
٢ ـ عندما أسير فى الطريق دائما ما أعرف ما إذا كان هناك من يسيرون بجانبى أو خلفى ( )
٣ ـ أول شئ ألاحظه فى الشخص هو وجهه ( )
٤ ـ دائما ألاحظ ما يرتديه الشخص الذى أمامى ( )

٥- أسأل نفسى دائماً لماذا لا ينتابنى شعور طيب حيال هذا الشخص أو هذا الموقف (   )

٦- ألاحظ سريعاً شيئاً لا يريحنى فى سلوك شخص ما وأشكل رأيا عنه (   )

٧- لا أشعر بالدهشة عندما أجد أن انطباعى عن شخص ما صحيح (   )

٨- إذا لم أعجب بشخص ما فلا أتجاهل شعورى تجاهه (   )

٩- إن لم أعجب بشخص ما أتوقف وأنظر فيما يدفعنى إلى ذلك (   )

١٠- عندما أعجب بشخص ما فإننى غالباً ما أفكر فى سبب ذلك (   )

١١- اذا لم أعجب بشخص قابلته تواً لأسباب غير محددة فإننى لا أتجاهل تلك المشاعر أو أرجعها إلى ما مر بى من مشاكل فى ذلك اليوم (   )

١٢- أتذكر كل كلمة يقولها الناس لى (   )

١٣- عندما أ حادث الناس فإننى أنتبه جيداً إلى تعبيرات وجوههم (   )

١٤- أصغى جيداً إلى نبرة حديث الناس ولهذا أدرك جيداً ما يشعرون به وهم يتكلمون (   )

١٥- لست ساذجاً فأنا لا أصدق كل ما يقوله الناس لى (   )

١٦- أطلب من الناس أن يقوموا بتفسير ما قالوه وأن يعلنوا مسؤوليتهم عنه خاصة اذا لم أتفق معهم (   )

١٧- عادة ما استطيع أن أعرف بأن هناك شخصا ما يكذب او يغالى فى حديثه (   )

١٨- دائما ما أعرف أن هذا الشخص غاضب (   )

١٩- دائما ما أعرف أن هذا الشخص حزين (   )

٢٠- دائما ما أعرف أن هذا الشخص خائف (   )

٢١- دائما ما أعرف سبب غضب هذا الشخص منى (   )

٢٢- أستطيع أن أعرف دائماً أن شخصا ما يحبنى (   )

٢٣- أستطيع دائما أن أعرف أن هذا الشخص سعيد (   )

٢٤- أستطيع أن أعرف دائما متى يغضب هذا الشخص منى (   )

٢٥- أستطيع أن أعرف دائما أن هذا الشخص يشعر بالمفاجأة (   )

٢٦- أستطيع أن أعرف دائما أن هذا الشخص صادق معى (   )

٢٧- استطيع أن أعرف دائما أن هذا الشخص لا يبالى بما حوله (   )

٢٨- أستطيع أن أعرف أن شخصا ما قد أصابه الملل من حديثى معه (   )

٢٩- أستطيع أن أعرف دائماً أننى لم ألق الترحيب المناسب (   )



٣٠- أبتعد دائما عن أشخاص معينين يسببون لى المتاعب ( )

٣١- أتذكر دائماً كيف يقف ويتحدث ويتصرف شخص ما فى حالة إذا ما أردت وصفه لشخص آخر ( )

٣٢- أتذكر بمنتهى الدقة كيف كان الشخص يبدو عندما كان يقص علي قصة معينة ( )

٣٣- أشعر بصعوبة فى تذكر بعض أحداث الماضى وكيف كان شعورى حينما مررت بها ( )

٣٤- أستطيع ببساطة أن أتذكر الطريقة التى تحدث بها شخص ما قابلته توا ( )

٣٥- إذا اضطررت لوصف طريقة كلام شخص ما أستطيع ان أتذكرها بسهولة واصفها للاخرين ( )

٣٦- على الرغم من أنى لم أتلق تهديداً أو تحدياً محدداً ، أشعر بعدم الراحة حيال شخص قابلته منذ فترة بسيطة ( )

٣٧- عندما أكون فى أجازة فإننى ألاحظ أشياء لا تبدو واضحة للآخرين ( )

٣٨- عادة ما أكون أنا اول من يضع النقاط على الحروف ( )

٣٩- أستطيع أن أتذكر بقوة كل ما قاله هذا الشخص ( )

٤٠- أستطيع أن أتذكر كيفية الذهاب إلى مكان ما على الرغم من اننى ذهبت إليه مرات قليلة ( )

٤١- من السهل أن أعبر عن مشاعرى ( )

٤٢- لا مشكلة فى أن يعرف الناس أنى غاضب ( )

٤٣- من السهل أن أعبر عن حبى وعاطفتى ( )

٤٤- اننى على اتصال كامل بمشاعرى ( )

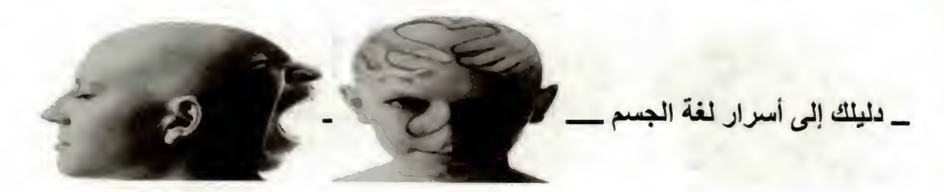
٤٥- اهتم بنكهة ونوعية وقوام كل ما اكله ( )

٤٦- أهتم بما يقال حولى حتى وإن كان خارج سياق الحديث ( )

٤٧- نادراً ما أتجاهل أى تهكم أو نقد وأهتم بما يقال ( )

٤٨- عندما يسعدنى شئ ما فإننى غالباً ما أضحك بصوت عال أو أرقص من الفرح وأعبر عن فرحتى بصوت عال ( )

٤٩- عندما أشعر بعدم الراحة تجاه أمر ما ألاحظ وبسرعة ظهور بعض الأعراض كالاحتقان او الشعور بالم فى المعدة ( )

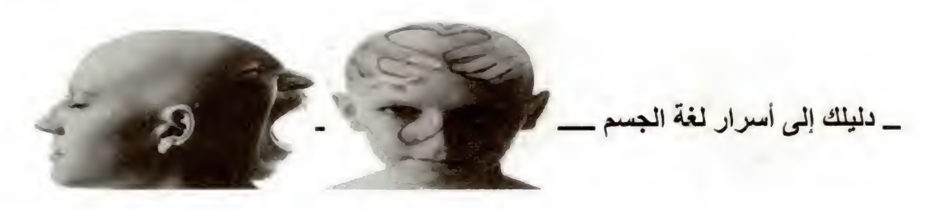


٥٠- أحس بالعرق يتصبب منى عندما أخطا بصدد أمر ما أو عندما أكون متوتراً ( )
٥١- أميل إلى تناول الطعام بشراهة أو أزهد فيه عندما يضايقنى شئ ما ( )
٥٢- على الرغم من شعور الآخرين بالحماس تجاه شخص ما أميل إلى عدم التأثر بضغطهم على ( )
٥٣- أستطيع تحديد أننى قد سببت قلقاً لشخص ما ( )
٥٤- بوسعى تحديد أن شخصا ما يحبنى بصدق ( )
٥٥- أستطيع أن أصف تفصيلاً كيف يبدو ويظهر الناس ( )
٥٦- اذا كان هناك تضارب فى أحاديث الناس فاننى ألفت نظرهم إلى ذلك ( )
٥٧- اذا تشككت فى أن شخص ما لا يقول الحقيقة فإننى لا أستنكف أن أسال عن المزيد من التفاصيل ( )
٥٨- أستطيع دائماً أن أتذكر أول انطباع عن شخص ما ( )
٥٩- أستطيع أن أحدد الحالة المزاجية لاى شخص ( )
٦٠- أستطيع أن أدرك ما يرمى إليه أى شخص حتى اذا لم يتوافق كلامه مع تعابير وجهه ( )

بعد الإجابة حان الوقت لاكتشاف النتيجة وتقييم مهاراتك ، عن طريق إعطاء نفسك درجة لكل إجابة صواب ولا شئ لكل إجابة بخطا ، وبعد جمع النقط تعرف على قدراتك

٦٠ نقطة : متوافق تتهتم بالآخرين

أنت لست متوافقاً مع نفسك فحسب بل على دراية تامة بذاتك وبالناس من حولك ربما تقع فى بعض الاخطاء بشان تقييمك للناس ، ولكن هذا لا يمنع أنك تقوم بالأمور على النحو الصحيح وان قيمك الاخلاقية والسلوكية على قدر كبير من السمو كما انك تهتم بالآخرين.
تنجح فى التوصل للحقائق ، ولا تنخدع بتعبيرات الوجه لأنك تملك حس عالى الأمر الذى يساعدك على تقييم الناس بصورة سليمة ، تميل إلى حب الانجاز والقيادة أنت بالفعل قادر على إفادة مجتمعك ، وعلى الرغم من



تحقيقك نسبة ١٠٠% إلا أنك لا تزال فى حاجة لبذل مزيد من الجهد لتطوير مهاراتك فى قراءة الناس بشكل أفضل .

• ٤٠ ـ ٥٩ نقطة : فكر فيما تعمل

أنت تملك الكثير من القدرات التى تعينك دائما ، ولكن أحياناً تجد أنك فى غاية الضيق لدرجة قد تدفعك إلى ركل نفسك لأن بديهتك قد خيبت ظنك كما تميل إلى القسوة على نفسك عندما تفعل شيئا جيداً ، ولكنه يأتى بعواقب سيئة فأنت تبالغ فى نقد ذاتك مع كل هذا تعتز بها وتحبها ، فى هذه الحالة تحتاج إلى إدراك أنك على خير .

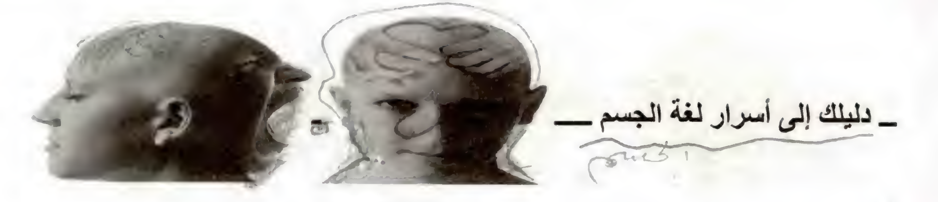
عليك ان تبلور مواضع تقدير الذات والثقة بالنفس ، وأن تعمل على إجادة مهارات القيادة ، وبلورة التزامك بالأمور ، وأن تعمل على تغيير طريقة تفكيرك فى كثير من المواقف وتحاول الالتزام بقراراتك الأولى ، وكن متاكد من أن ما تفعله سيسعدك أنت أولاً ثم فكر بعد ذلك فى الآخرين وعليك الإلمام بما تريد فعله لا ما تفكر فى فعله ، ولا تحاول ان تكتم مشاعرك وحاول أن تنفذ إلى أعماق الناس عندما تتعرف عليهم واطرح كثيراً من الأسئلة الهادفة لتكتشف من هم وفيما يفكرون ،أبذل قصارى جهدك حتى تكون مدركاً لكل ما يدور حولك.

• ٢٠ ـ ٣٩ نقطة : تعاني من الصمت

أنت تحب أن تسير أمورك بأمان دون أن تثير من حولك ، تكره المواجهة وتفضل الوضع الراهن وتشعر بالإحراج أو الثورة عندما تسألك الناس عن أشياء لا تعنيهم خاصة بك ، أو حين تقدم نفسك لشخص ما وتكره أن تكون واضحاً لأن هذا يشعرك بالخجل ، تفضل أن يشعر كل شخص بأن الأمور على ما يرام وربما فضلت راحة الناس على راحتك وأنت متعاون ، عندما لا يسير شئ بشكل جيد فأنت تتجاهل هذا الشعور ، وتبعده عنك حتى لا تندم وعلى الرغم من أنك قد لا تفصح عن أى شئ فأنك تحفظ ما تقوله داخلياً وتعانى فى صمت .

• ٠ ـ ١٩ نقطة : لا تتعلم من أخطائك

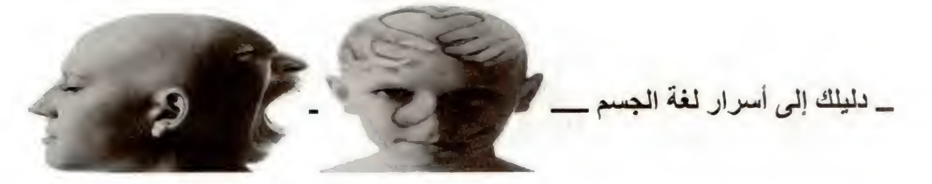
أنت بحاجة إلى مساعدة عاجلة إذ ترتكب العديد من الأخطاء فى حياتك ، تسير أمورك وكأنك ترتدى عصابة على عينيك ، وهذا ما يجعلك هدفاً



سهلاً للآخرين حيث تميل إلى أن تكون محبوباً هادئا سهل المراس لتحصل على العديد من المزايا غير أنك فى حقيقة الأمر تسير فى الاتجاه المعاكس وتسبب الإزعاج ولا تفهم إشارات الآخرين .

إذا كنت ترتكب الكثير من الأخطاء فإن ميلك للسير مع التيار يجعلك تابعاً لا قائداً ،ولسوء حظك فهؤلاء الذين تتبعهم يقودونك فى معظم الأحيان إلى ماهو سئ ،وفى أحيان كثيرة يقومون باستغلالك ولكنك لا تحاول أن تتعلم من أخطائك فانت تؤمن بأن ما يبنى على الخطا خطا وسيسير فى هذا الاتجاه ، أما إذا كنت ثرثاراً فأنت تنشغل بكثرة كلامك عن قراءة الآخرين جيداً وهذا هو سبب ارتكابك لهذه الأخطاء ، يجب عليك أن تكون على علم بما يدور حولك ودورك فيه وأن تدرك منظومة مبادئك قدر الإمكان وخاصة الطريقة التى ترى بها نفسك والعالم من حولك ، وعليك أن تتوقف عن الشعور بأنك منهمك فى شؤونك الذاتية وأنك تفكر فقط فى شؤون نفسك وأن تدرك بدلاً من ذلك كيف يسير الناس فى الحياة .

إن قراءة تعابير الوجه وتفسير معاني التواصل غير اللفظى على نحو دقيق تجعل من المديرين قادة أكثر فاعلية، وهذا تماماً ما يراه بول إيكمان "PAUL EKMAN" - البروفسور في علم النفس - . "تعتبر قراءة الوجوه مهارة مطلوبة لدى المديرين، ففي مكان العمل بالتحديد غالباً ما يخفي الموظفون في داخلهم مالا يبوحون به، أو يتكلمون بأمور لا تكشف عن حقيقة تفكيرهم. ولو أنه كان بإمكان التنفيذيين أن يدركوا الإختلاف بين المقولات وتعبيرات الوجه التي تنم عن حقيقة المشاعر الحقيقية لتمكنوا على سبيل المثال من معرفة متى يكون الفرد على وشك الدخول في المزاج الغاضب، كما أنهم سيكونون قادرين على الإحاطة بمحاولة الآخرين إخفاء مشاعرهم مثل الغضب، الدهشة، الإشمئزاز، المفاجأة..." ويقول إيكمان في إشارة إلى بعض الدراسات إلى **أن المديرين المتجاوبين مع العواطف غير اللفظية أكثر نجاحاً في مكان العمل من أولئك الذين لا يبدون تجاوباً معها.**



أن قراءة الوجوه من أسرع الطرق لمعرفة انطباعات الآخرين عن طروحاتك ومعرفة الحركات السلبية للأشخاص الذين تتعامل معهم قبل أن يتكلموا وله فائدة كبيرة بالنسبة لك إذ يتيح لك تغيير خططك بسرعة؛ فمثلاً: اذا طرحت خطتك الجديدة فى العمل أمام أحد منافسيك أو مرؤوس أو رئيس لك ولاحظت أنه احتار في بداية الأمر فى الرد عليك فإنه يحك أذنه أو أنفه فورا فيجب أن تدرك مدى قلقه واضطرابه ولكن عندما يستند الى كرسيه ويشكل مثلثا بيده أعرف أنه عثر على فكرة جديدة أو رأى جديد مستقل لمقاومتك.

تعد لغة الجسم وسيلة اتصال مهمة بالآخرين، نستخدمها جميعاً بشكل يومي. لذلك فإن تعلم كيفية فهم لغة الجسم واستخدامها بطريقة فعالة، قد يحسن من علاقتك بالآخرين، بدرجة كبيرة وفي محيط أسرتك، او جيرانك أو ما شابه ذلك، كما قد يساعدك على تخطي و التعامل مع المواقف المختلفة، التي تتعرض لها في عملك.

وستكون فائدتك أكبر لو كنت تعمل فى النيابة أو ضابط مباحث أو مأمور جمرك أو محقق بينما ستقل الفائدة إذا كنت مهندس كهرباء مثلاً، اللهم إلا في الحياة الاجتماعية، أو المناصب الإدارية ، ويمكنك تعلّم لغة الجسم بالمراقبة المباشرة في الأماكن المزدحمة التي تحدث فيها الإنفعالات المختلفة، كالمطارات، فهناك المنتظرون، والقادمون، والمغادرون، والمتأخرون، والمستعجلون، والذين أضاعوا حقائبهم، وغيرهم خلق كثير. وكذلك مشاهدة التلفزيون من دون صوت، ومراقبة الصورة والحركات، والأهم من هذا كله هو قراءة هذا الكتاب إلى النهاية.

الفصل الثانى : تعبيرات الوجه

إن الجسم الإنسانى يقوم بدور مهم فى التواصل بين المتخاطبين، وأن إدراك وفهم كل منا للآخر يتأثر إلى حد كبير بهيئة الجسم وإشاراته وحركاته ، فاحمرار الوجه أو أصفراره ندرك من خلالهما خجل صاحبه أو خوفه، والأبتسام أو العبوس نفهم منهما سعادة ورضا الشخص أو حزنه وغضبه، وتقطيب ما بين الحاجبين يعنى الغضب، وزم الشفتين يعنى الاشمئزاز، ورفع الحاجبين مع فتح العينين والشفتين يعنى الدهشة أو الأستغراب، ولهذا فقد قيل: **رب حال أفصح من لسان،** كما إن لون الجلد كثيراً ما يتغير تحت تأثير الإنفعالات والمواقف المختلفة التى يمر بها الإنسان فيحمر الوجه خجلاً أو يصفر خوفاً، أو يشحب مرضاً، أو يسود غيظاً وكمداً، ويبيض فرحاً وبشرا.



ونجد القرآن الكريم يصور لنا بعض هذه المواقف ومن ذلك قوله تعالى:" **وَإِذَا بُشِّرَ أَحَدُهُمْ بِالْأُنْثَى ظَلَّ وَجْهُهُ مُسْوَدًّا وَهُوَ كَظِيمٌ** " (النحل:٥٨)، وقوله تعالى:" **يَوْمَ تَبْيَضُّ وُجُوهٌ وَتَسْوَدُّ وُجُوهٌ فَأَمَّا الَّذِينَ اسْوَدَّتْ وُجُوهُهُمْ أَكَفَرْتُم بَعْدَ إِيمَانِكُمْ** "" **وَأَمَّا الَّذِينَ ابْيَضَّتْ وُجُوهُهُمْ فَفِي رَحْمَةِ اللَّهِ** " (آل عمران:١٠٧،١٠٦)، وقوله تعالى:" **وُجُوهٌ يَوْمَئِذٍ نَاضِرَةٌ* إِلَى رَبِّهَا نَاظِرَةٌ* وَوُجُوهٌ يَوْمَئِذٍ بَاسِرَةٌ** " (القيامة:٢٢-٢٤)، باسرة مسوده كالحة، وقيل شديدة العبوس من قولهم بسر أى قضب وجهه .

وقوله تعالى:" **ثُمَّ عَبَسَ وَبَسَرَ** "(المدثر:٢٢) " **وُجُوهٌ يَوْمَئِذٍ مُسْفِرَةٌ ضَاحِكَةٌ مُسْتَبْشِرَةٌ وَوُجُوهٌ يَوْمَئِذٍ عَلَيْهَا غَبَرَةٌ تَرْهَقُهَا قَتَرَةٌ** "(عبس:٣٨-٤١)،ففى الفرح يظهر الإسفار والإشراق، وفى الحزن يظهر الكلوح . الغبرة على الوجه.

وقوله تعالى:" **أَفَمَن يَمْشِي مُكِبّاً عَلَى وَجْهِهِ أَهْدَى أَمَّن يَمْشِي سَوِيّاً عَلَى صِرَاطٍ مُّسْتَقِيمٍ** "(الملك:٢٢)، أى يمشى متكساً وجهه وقوله تعالى:" **وَلَا تُصَعِّرْ خَدَّكَ لِلنَّاسِ** "(لقمان:١٨) أى إمالة الوجه تكبراً وإعراضاً.

ولقد قال الإمام علي بن أبي طالب كرم الله وجهه **(ما أضمر أحد شيئاً إلا ظهر في فلتات لسانه، وصفحات وجهه..)**، فهذه الكلمة منه أصبحت قاعدة في علم لغة الجسم حديثاً بمعنى أن حركات الإنسان خصوصاً الوجه يعكس ما يضمره القلب وينطوي عليه ،فالوجه قد يعبس ، ويقطب ، يتجهم أو يبتسم ويشرق ، يعبر عن المباهاة او الاحباط ، الحزن او السعادة، فتعبيرات الوجه مفتاح للتواصل مع الآخرين، يمكن من خلالها فهم ما يدور بداخل من أمامك بسهولة.

وفي مشروع علمي لدراسة قدرات أشخاص شديدي الفراسة يستطيعون تمييز الكاذبين عن الصادقين برصد (تعابير الوجه المجهرية) المعبرة عن المشاعر الخفية التي تظهر لأقل من ربع ثانية؛ بقيادة الدكتور.....



بول إيكمان "PAUL EKMAN"- البروفسور في علم النفس في كلية الطب بجامعة كاليفورنيا في سان فرانسيسكو - ومؤلف كتاب " قراءة الوجوه والمشاعر من أجل تواصل وحياة أكثر فاعلية وعاطفية" الذى تحول بظروف معينة إلى (قارئ وجوه) رائد في العالم تنهال عليه الطلبات من وكالة المباحث الفيدرالية ووكالة الاستخبارات المركزية، والشرطة، إلى إيكمان بهدف مساعدتها في تعلم كيفية قراءة العلامات العاطفية الخفية التي يصدرها الوجه، والجسم ويعبر عنها الصوت لدى الإرهابيين، والمجرمين القتلة، وطالبي التأشيرات من المشبوهين.

قد تعلم حوالي خمسمائة شخص من كل أنحاء العالم، بمن فيهم أطباء نفسانيون وأخصائيون في الأعصاب، على أداة الدكتور إيكمان للبحث، وهي (نظام ترميز حركة الوجه) التي توجه لتحليل حركة أي من عضلات الوجه الـ (٤٣) التي قد تتحرك بأي لحظة، بما فيها الحركات الطفيفة التي قد لا يكون الشخص واعياً بحدوثها.

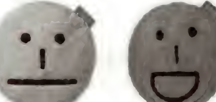
وفي الجواب عن السؤال ما هي العواطف الإنسانية الأساسية قال:هناك سبع عواطف لها تعابير واضحة ترتسم على الوجه: الغضب والحزن والخوف والدهشة والقرف والازدراء والسعادة.

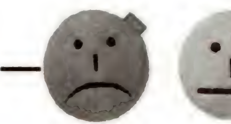
وفي مصداقية قول الإمام علي (عليه السلام) وشموليته أكد الدكتور افتراض تشارلز داروين قبل مائة سنة بأن التعابير الوجهية للإنسان هي عامة للجميع بعكس ما مالت إليه الأستاذة مارجريت ميد الأنثروبولوجية من الاختلاف بين إنسان وآخر أو شعب وآخر.

ويقول الخبير بروس بريغس (وهو أحد خبراء أجهزة كشف الكذب عن طريق نبضات القلب): **"إذا ما تعارضت الكلمات مع نوع النبرة وانفعال تعبيرات الوجه ، فصدقت النبرة وتعبيرات الوجه ، فالتلاعب بالكلمات أسهل بكثير من التلاعب بالنبرة وتعبيرات الوجه والجسم".**

وقد خاض الأمين العام لحزب الله السيد حسن نصر الله نصف الحرب النفسية بالكلمات والعبارات التي حرص على انتقائها خلال إطلالاته الإعلامية. وبلغ تفاعل اللبنانيين والعرب والعالم مع خطابه حدّاً صارت معه تعابير وجهه ونبرة صوته محلّ تحليل ومبعث طمأنينة أو قلق، تبعاً لحالته ، وقد شكلت إسرائيل طاقماً من ١٥ فرداً بين محلل استخبارات ومستشرق وعالم نفس لتحليل شخصية نصر الله، و(إعداد بروفيل متجدد له). واستند فريق الخبراء هذا الى جملة معطيات، من بينها لغة الجسم وحركة اليدين وتعابير الوجه ، أولى ملاحظات أحد الخبراء في الفريق الاسرائيلي أن (نصر الله شخصية تعيش وتنتعش من خلال الإعلام) وأنه (شخص يستعدّ جيداً لظهوره)، وتجدر الإشارة الى أن التحليل الإسرائيلي يقوم بإعداد البروفيل إستناداً إلى صور استخبارية شاملة، وتشكل لغة الجسم فيها وزن مهم ، لكن لتحليل التصريحات والمقارنة بين الماضي والحاضر وزن أكبر، أما صحيفة واشنطن بوست الأميركية اختصرت الكلام عن الأمين العام لحزب الله بالقول: بعمامته وطلعته، نصر الله هو أكبر أسرار حزب الله على الإطلاق ...، هذا علم متطور كل يوم تظهر فيه أبحاث ما تتعلمه اليوم قد يعتبر متخلفاً غداً.

وبصفة عامة يؤكد خبراء علم النفس أن الوجه لا يستطيع أن يكذب مهما حاول صاحبه إثبات عكس ذلك، لأن تعبيرات الوجه تتغير بوضوح عندما يشرع الإنسان في الكذب، ويتأثر أيضاً جريان وتدفق الدم داخل الأوعية والشعيرات الدقيقة الموجودة في الوجه، فيميل لون البشرة إلى الاحمرار وتظهر عليه علامات تدل على إضطرابه مثل حك الذقن والأنف ووضع اليد على الفم والعين وأحياناً تمرير اليد على الشعر، تلك الظواهر التي أشار لها العلماء نتيجة للاضطراب النفسي والصراع الداخلي، حيث يقوم الجانب الأيمن من المخ المسؤول عن التعامل مع الأشياء الخيالية وغير الحقيقية بإجبار أعضاء الكلام «الحنجرة ـ اللسان ـ الشفاه» على الكذب، فتتحرك يده تلقائياً لإخفاء تلك الأعضاء بأمر من الجانب الأيسر من المخ المسؤول عن التعامل مع الحقائق، الذي يعلم تماماً زيف هذا الكلام، ولنفس السبب ينطبق هذا الكلام على حك الأنف. واكتشف العلماء أن الطريقة التي ترف بها العين تتغير فجأة أثناء الكذب، وللتأكد من ذلك قام بعض الباحثين بتصوير إنسان يتحدث ثم بعد ذلك طلبوا منه أن يكذب ضمن حديثه دون أن يُشعرهم بذلك، وقد مرَّ الحديث ولم يلاحظ أحد أن الحديث يحوي أية كذبة، ولكن بعد أن عرضوا هذا الفيلم على شاشة الكمبيوتر وأخضعوه لبرامج خاصة تبين حركة العين، وجدوا أن الإنسان بمجرد أن يبدأ بالكذب ترف عينه بطريقة غير مألوفة تختلف عن طرفة العين أثناء الصدق.





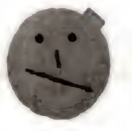
الحديث قبل الكذب.




الحديث أثناء الكذب ....لاحظ وضع اليد وشكل العيون .





فإذا **وضع أحدهم يده على فمه أثناء حديثه،** فاعلم أنه يكذب ويحاول تغطية كذبه بيده. وقد يكون ذكياً فيغطي فمه بسعلة مفبركة أو تثاؤب وهمي أو يمسح طرفي شفاهه، ووضع اليد أسفل الأنف فوق الشفة العلية دليل أنه يخفي شيئا ويخاف أن يظهر؛ فحركة تغطية الفم باليد إشارة تعكس صراعاً بداخل الدماغ، إذ تقوم المنطقة الدماغية التي تلفق الكذب بإجبار الفم على مواصلة الحديث، لكن الجزء الدماغي الذي يدرك بصورة غريزية أن الكلام غير صحيح يحاول التغطية وهكذا ترتفع اليد نحو الفم.













تغطي اليد الفم وكأن المخ بدون وعي يعطيها أمراً بمحاكاة كبح الكلمات الخادعة التى تُقال. وأحياناً تتم هذهِ الإيماءة بوضع عدة أصابع فقط على الفم أو وضع قبضة اليد مغلقة ، بينما يحاول البعض الآخر مُدعياً السُعال لوضع يده كسبب..! وهذا ما يقاوم بهِ في الغالب المجرمون عندما تستجوبهم الشرطة، وعلى ذلك يكون الشخص الذي يتكلم بهذهِ الإيماءة



يُشير إلى إنه قد يكذب فيما يقول، بينما الشخص الذي يضع يده على فمه عندما أنت تتحدث فهذا يُشير إلى إنكَ تُخفي شيئاً ما!..

وإذا لمس أنفه فإنها مجرد محاولة لتطوير حركة لمس الفم، فهو يتذكر أن حركة الفم حركة بدائية وغبية، فيقوم بتغييرها إلى لمسة خاطفة للأنف؛ تستخدم حكة الأنف لكي يخبأ الشخص المتحدث بها أكاذيبه أو العكس فمن الممكن للمستمع أن يحك أنفه عندما لايصدق مايقوله المتحدث **أما إذا كنت أنت المتحدث وهو يأتي بتلك الحركات، فهذا يعني أنه لا يصدق كثيراً مما تقول، وعليك أن تأكد له كلامك.**



قد يكون الأنف بحاجة للحك في الواقع لان للكذب قدرة قوية على إثارة الأعصاب الحساسة للأنف، ويمكن أن نميز الفرق بين معنين للمس الانف فاليد عندما تلمسه إما تقول " أنا أكذب " أو " أنا متأكد من أنك تكذب ":





حك الأنف المعنى النفسي له الكذب وعدم التصديق والحسي هو الشعور بحكه في الأنف .







حك الانف اثناء الحديث يعني الكذب ، فلمس الأنف هو نسخة معدلة من الحركة تغطية الفم باليد لأنه يتضمن تغطية الفم جزئياً ، فما يرويه غير مطابق للحقيقه
سبب هام أخر للمس الأنف غير التغطيه على الفم ، فالكذب يبعث على التوتر ويسبب تغيرات في تدفق الدم الى الوجه، تتجسد على شكل احمرار في الوجه عند الاشخاص الحساسين، وتسبب هذه التغيرات أيضاً ببعض الإحتقان في انسجة الأنف الداخلية مما يدفع الكاذب او المخادع الى لمس او فرك أنفه.



أحياناً يكون لمس الأنف عبارة عن عدة حكات سريعة أسفل الأنف، أو قد يكون لمسة واحدة سريعة .

أما عن السر الذي يكمن خلف هذهِ الإيماءة..!!

فهو ما توصلَ إليه علماء مؤسسة المعالجة وأبحاث الشم والتذوق -Smell-and Taste Treatment- and Research Foundation في شيكاغو، وهو أن الإنسان عندما يكذب تحدث تغيرات معينة في كيمياء المخ حيث يعطي الهيبورسيلاموس- وهي منطقة موجودة بالمخ- أوامر

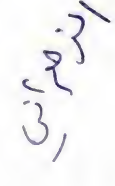


كيميائية **للغدة الكظرية أو كما يسمونها الفوق- كلوية** بفرز مواد كيميائية تعرف باسم كاتكولامينز Catecholamines مثل هورمون الادرينالين والنورادرينالين فقد يسبب الأول عند افرازه تعرقا في اليدين وتوترا وتسارعا في ضربات القلب والنبض وكذلك يسبب تضخم أنسجة الأنف .

كما أن الكذب المتعمد يسبب أيضاً زيادة ضغط الدم.. ما يُعرف بـ تأثير بينوكيو "Pinocchio Effect" فزيادة الضغط تجعل الأنف يتضخم أو ينتفخ وتجعل نهايات الأعصاب الموجودة بالأنف تتهيج تهيجاً خفيفاً مما يودي إلى حكة سريعة للأنف!.. والجدير بالذكر بأن نفس هذهِ الظاهرة تحدث حينما يشعر المرء بالضيق أو القلق أو الغضب والغيظ أو حينما يقيم الشخص موقف ما تقييم سيء فان ذلك يحدث انقباض فى الأوعيه







الدمويه التى فى أنفه مما يترتب عليه الشعور بالرغبه فى حك الأنف و لذلك يقوم الشخص بتلك الحركه ويكون السبب التقييم السيء لموقف.



ويعتقد أطباء نفسيون من ايلينوي أن الرئيس الأميركي بيل كلينتون يمكن أن يكون وقع ضحية ما يسمى بـ «عارض بينوكيو» لدى الإدلاء بإفادته أمام هيئة المحلفين الكبرى في قضية مونيكا لوينسكي في (أغسطس) ١٩٩٨،وقال الأطباء أن الرئيس الأميركي قام خلال هذه الشهادة بحك أنفه أكثر من مرة فى الدقيقة الواحدة ، ما قد يكون مؤشراً على الكذب. وشرح الان هيرش الباحث في مؤسسة أبحاث ومعالجة حاستي التذوق والشم في شيكاغو (ايلينوي) أنه **"عندما يكذب أحدهم تنتفخ بعض الأنسجة داخل الأنف. وندعو ذلك (عارض بينوكيو)".**

وأضاف أن **"الأنف يبدأ تجاوباً مع هذا الانتفاخ باللسع مما يدفع بالشخص إلى فرك الأنف".**

وقال الان هيرش وتشارلز وولف من كلية الطب في جامعة ايلينوي أنهما حللا إفادة الرئيس كلينتون على مدى ٢٣ دقيقة في ١٧ (أغسطس) ١٩٩٨ وثبت خلالها أنه كذب عبر نفيه وجود علاقة جنسية مع المتدربة السابقة في البيت الأبيض.

ولاحظ الباحثان إستناداً إلى ٢٣ مؤشراً معترفاً بها طبياً لكشف الكذب عن الأشخاص مثل ملامسة الأنف والتلعثم ورف الأعين، أن كلينتون فرك أنفه أكثر من مرة في الدقيقة كما لاحظوا لديه وتيرة متزايدة لوجود عشرين من المؤشرات الـ ٢٣ المعروفة.

ويأخذ **حكّ العين** حكم لمس الفم أو الأنف، لكن الحك يختلف بحسب الجنس، فالرجال، على عكس النساء، يحكّون عيونهم بقوة. والطرفان يتحاشيان النظر في عينيك وأنت تصغي إليهم، لكن الرجال ينظرون إلى جهة أخرى أو إلى الأرض، بينما النساء ينظرن إلى السقف.





عندما يقوم الشخص بهذه الحركة أثناء الحديث، تُفَسّر هذه الحركة كخداع في كل بلاد العالم؛ يستخدمها الشخص المتحدث بالكذب حتى لاينظر في عين الشخص الذي أمامه يحك زاويه عينه الخارجيه بإصبع السبابه وهي محاوله التهرب من مواجهه الحقيقة بمعنى انه من الصعب عاده للكذاب ان يحدق في عين الشخص الأخر وهذه الحركه يلجأ إليها الكذاب لاختلاق مبرر ظاهري يمنحه فرصه الابتعاد ببصره عن اللقاء المباشر مع بصر الشخص الذي أمامه ، وكذلك حك الحاجب محاولة لتغطية الوجه ... وتعني بالاضافه للكذب ... عدم تحمل المسئوليه ...
وعموماً فإن...**فرك العين أثناء الحديث يشير إلى التشكّك وعدم التصديق.**

تمسيد الذقن - المسح الرفيق بأصابع الكف على الذقن- **"وتعنى التفكير والتقيم".**

هو الذى يستغرق في التفكير من اجل الوصول الى قرار صحيح ؛إنها الحركة التي نقوم بها عندما نأخذ قرارا، ولذلك عندما تطرح فكرة على جماعة من الناس راقبهم أثناء حديثك وحين تقترب من النهاية سيبدأ كل مستمع بلمس ذقنه، أي يقررون .

وإذا أردت معرفة قرارهم أسلبي أم إيجابي، راقب جيداً الحركات التي تعقب ملامسة الدقن وستحصل على الجواب، سيشبك أحدهم مثلا ذراعيه وساقيه على الفور أي رد فعله سلبي وسيتبنى آخر وضعية " أنا مستعد لتنفيذ فكرتك " أي على عكس الاول ، وقد نلاحظ هذا أيضاً مثلاً على لاعب الشطرنج سنجده فى لحظات الأزمة وهو أثناء التفكير بالنقلة التالية إنه يحاول اتخاذ القرار ولذلك تجده ياخذ هذا الوضع دون شعور منه، وتوقع منه قراراً إذا حك ذقنه .

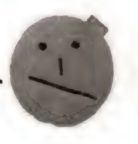
أنا أتساءل.....أنا أسمعك ...و لكني ......أحتفظ بحقي في النقد(الايجابي)

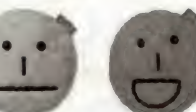


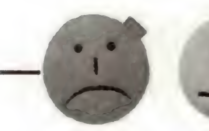
















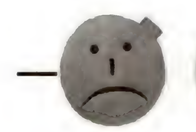
أنا أفكر ،أنا أمعن النظر.............وضعية شك وريبة.




تذكر دائماً أن ملامسة الذقن هي محاولة لاتخاذ قرار.







وهذه تعني أن الشخص يقوم بالتقييم بعمق؛ وكأنه يقول للمتحدث واصل ! واصل!... التحدث أو المتابعة أنا معك وباهتمام.

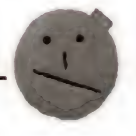






لاحظ أن الإبهام يقوم بإسناد الذقن.



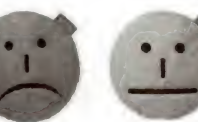


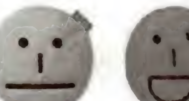
وهنا، التقييم الإيجابي لموقف أو قرار، والارتياح بعده.



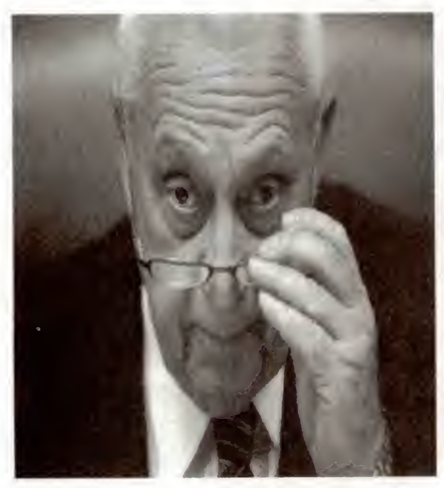
بعض الناس قد يظن أن الشخص الذى يأخذ أحد تلك الأوضاع يضبط نظارته او يحك حاجبه و لكن فى حقيقه ألامر أنه تقييم جيد لموقف.

طبعا حينما يأخذ شخص تلك الأوضاع وأنت تكلمه فعليك أن تعرف أنه ربما يكون معجب بكلامك أو أنك ذكرته بشيء أعجبه. **إن رأيت شخص يأخذ هذا الوضع وأنت تتكلم فعليك أن تستمر فى الكلام.**





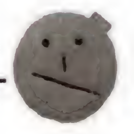
أما إذا أراد خلع نظارته فهو يريد أن يرى الحقائق

والنظر من فوق النظارة حركة سيئة تعطي الانطباع بأن صاحبها إنسان انتقادي أو يحب محاكمة الأشخاص.





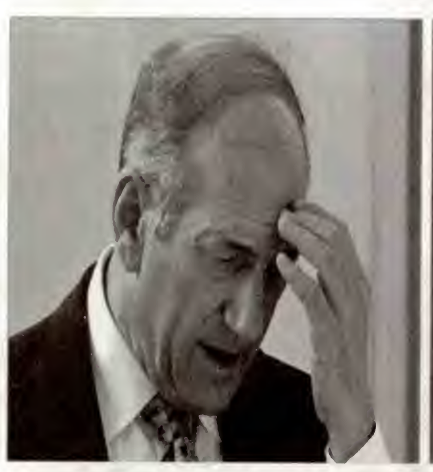
وخلع النظاره ومسح عدساتها طريقة لكسب مزيد من الوقت قبل اتخاذ القرار، وكلما حشى فمه بالأشياء، مثل وضع ذراع النظارة أو السيجارة، الغليون في فمه، **فاعلم أنه متردد ويريد أن يأخذ وقتاً مستقطعاً للتفكير.**





عندما يضع المتحدث يده فوق عينه على الحاجب مع تجعيد الجبهة ،فأنه تعبير عن الخجل الشديد من موضوع ما.









عندما يغلق المرء قبضة يده ويضعها فوق خده وسبابته متجهة الى الاعلى فإنه يقوّم بالإنصات الجيد والتفاعل مع ما يسمع...

وكأنه يقول **كلي آذان صاغية!!**





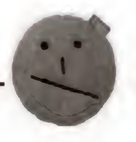
فإذا وضع السبابة عمودياً باتجاه الأذن وأسند الذقن بالإبهام، فهذا يعني أن لديه ملاحظات سلبية أو يريد أن ينتقدك أو أنه يشعر بشىء من الضيق.













وهذه الإيماءة تعنى أن: **كلامك لا يعجبنى.. فلست بالضرورة موافق عليه**



وضع اليد على الوجه مع توجيه السبابه نحو أعلى الخد بينما اصبع آخر يغطي الفم والإبهام يدعم الذقن هذه الوضعيه تعني أن هذا المستمع ناقد للمتكلم يشاهد من خلال تقاطع الرجلين فوق بعضها والذراع المستعرض على الصدر ....هذه الإيماءة تقول..(**أنا لا احب ما تقول ولا اتفق معك**).







نقر الشخص بأصابعه على ذراع المقعد أو على المكتب أو الأرضية بقدمه، فيعني أن صبره نفد، وكلما كان النقر أسرع، كانت كمية الصبر تنفد بشكل أسرع ؛ وذلك يشير إلى العصبية أو عدم الصبر

أما إذا **أسند رأسه بيده**، فهذا يعني أن نمل الملل بدأ يمشي بين عينيه.

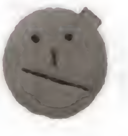


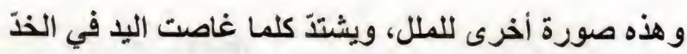


وكذلك **فرك مؤخرة الرأس أو العنق أو العينين ومداعبة الشعر** فهى إيماءة تنقل الإحباط ونفاد الصبر.









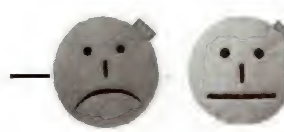
وهذه صورة أخرى للملل، ويشتدّ كلما غاصت اليد في الخدّ







لذلك ننصحك عند التحدث مع شخصية مهمة لك بألا تظهر الملل، وحاول تجنب الحركات التى تظهر أنك شاعر بالملل، أو التوتر، مثل هز رجلك، أوالقرع بأصبعك على المنضدة؛ لأن هذه الحركات توضح أنك غير راض عما يقال ، وكذلك تجنب حضن الرأس باليدين مع النظر إلى الأسفل فهذه الإيماءة تشير إلى حالة من الملل.



قضم الأظافر هو تعبير عن حالة عصبية أو عدم الشعور بالأمان.

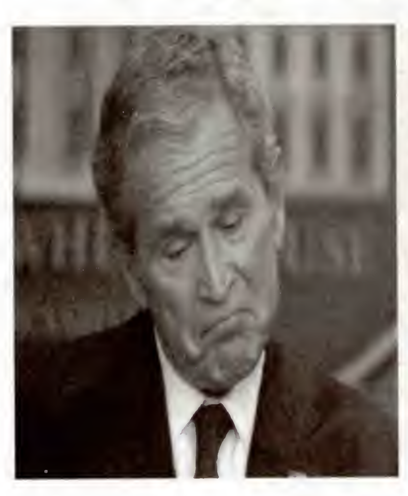




وكذلك قضم الشفاة أثناء الحديث معناة الكذب.

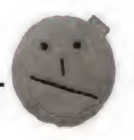
عندما يقوم المتحدث بخفض ركنى شفاه ورفع خدوده فهذا يعنى الندم.
وكذلك عند إستجوابك لشخص ما عن موضوع معين ، فإذا لاحظت إمالة رأسه إلى أسفل بالإتجاه المعاكس لك ، فإنه يشعر بالخزى والندم.











وإذا لطم شخصٌ ما جبينه أو مؤخرة عنقه فهذا يعني أنه يعتذر، لكن انتبه لأن حك مؤخرة العنق تستعمل لإخفاء الكذب أو كمؤشر على الغضب أو الإحباط، ويرافقها تجنب النظر في عينيك. وعموماً من يحك مؤخرة عنقه شخص سلبي أو انتقادي، لكن الذي يلطم جبينه أو يحكّه شخص صريح وهادئ.

أما إذا كنت تثرثر **وسحب أو داعب المستمع** شحمة أذنه السفلى فإنة يشعر بحالة نفسية كبيرة بما يسمع من عبارات إلى درجة اللذة.
وإذا حك رقبته فيعني أنه يشك في كلامك.





أما إذى **حك أذنه** من أعلى الخلف أو **غطى أذنه براحة يده**، فهو إما يريد أن يقول لك: "كفى" لست موافقاً لما تقول،أو **ما تقوله يزعجنى** ، وإما **حسبك** جاء دوري في الكلام.



إمالة الذقن إلى أسفل :

هي أشارة على ان الشخص في حالة دفاع وعندما يكون هذا الشعور متكرر يعني أن العقل الباطن يعطي أشارة أن الشخص يعتقد أنه **قام بشيء سيهاجم جراءه** فيأخذ وضع الدفاع .





جبين الشخص :

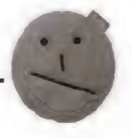
فإذا قطب جبينه وطأطأ رأسه للأرض في عبوس فإن ذلك يعني أنه متحيرأو مرتبك أو أنه لا يحب سماع ما قلته توا ،











إذا جعد جبينه لأسفل بتجهم (مكشر) فهذا يعنى أن كلامك لا يروق له





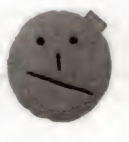
ويقول اللغوى الفرنسى مازرو فى معرض حديثه عن تعبيرات الوجه **"الأصوات والإشارات"** عند الفرنسيين: أن تقطيب الجبين بحيث ترتسم عليه تجاعيد رأسية قد يعنى الأستغراق فى التفكير أو المباغتة، بينما لو أرتسمت عليه تجاعيد أفقية فإن هذا يعنى الغضب أو التهديد.

أما إذا جعد جبينه للأعلى فهذا يعنى دهشته مما تقوله.









إذا رفع المرء حاجبا واحدا فإن ذلك يدل على أنك قلت له شيئا إما أنه لايصدقه أو يراه مستحيلا..
أما رفع كلا الحاجبين فإن ذلك يدل على المفاجأة .





وكما أن فتح العين وأتساعهما يفيد معنى الدهشة أو الفضول، فإن الغمز بالعين قد يعنى التآمر أو الشك أو المكر ويتوقف هذا على حركة الشفتين.

حك الرقبة:
يحك السبابة- عادة سبابة اليد التي تكتب- جانب الرقبة أسفل شحمة الأذن. وقد أظهرت ملاحظاتنا لهذه الإيماءة أن الشخص يحك بمعدل خمس مرات، ونادراً ما يقل أو يزيد عدد الحكات عن هذهِ الخمسة. وهذه الإيماءة هي علامة على الشك أو عدم التأكد، وهي سمة الشخص الذي يقول: أنا غير متأكد، وتكون ملحوظة جداً عندما تتعارض معها اللغة الشفوية.
يقول ديزموند موريس " الكذب يولد الرغبة في الحك " وهذا ما يفسر لنا لماذا يشد الكاذب دائما ياقة قميصه وهو يتكلم ، لأن الكذب يسبب شعوراً بالوخز في الأنسجة الحساسة في الوجه والرقبة، مما يتطلب الحكة



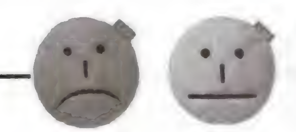


بالأظافر للتخلص من هذا الشعور، وللكذب تأثير يجعل الشخص يتعرق، وليس الكاذب الوحيد الذي يقوم بحركة شد الياقة بل أيضا الغاضب الذي تسخن رقبته عندما لا تسير الامور على ما يرام.

وقد يلوى الشخص رأسه ساخراً، وينكسه خشوعاً أو خجلاً ، ويدفعه كبرياء أو أباء، ويقذف به للوراء تحدياً، يقول أبوحيان التوحيدى إن مقدم الرأس للفكر، ومؤخرة الرأس للذكر، والدليل على ذلك أن المفكر يطأطىء رأسه والمتذكر يرفع رأسه.

ونجد أن القرآن الكريم يصور لنا أكثر من إشارة جسمية للرأس للتعبير عن حالات الإنسان وإنفعالاته، ومثال ذلك قوله تعالى:"**فَسَيُنْغِضُونَ إِلَيْكَ رُؤُوسَهُمْ وَيَقُولُونَ مَتَى هُوَ**"(الإسراء:٥١)،الإنغاض تحريك الرأس إلى أعلى وأسفل تعجباً أو إنكاراً أو استهزاء لما يسمع، وقوله تعالى: "**مُهْطِعِينَ مُقْنِعِي رُءُوسِهِمْ لاَ يَرْتَدُّ إِلَيْهِمْ طَرْفُهُمْ**"(إبراهيم:٤٣) ،الإقناع: رفع الرأس إلى أعلى، أى يرفعون رؤسهم من شدة الفزع، وقوله تعالى: "**وَلَوْ تَرَى إِذْ الْمُجْرِمُونَ نَاكِسُوا رُءُوسِهِمْ عِنْدَ رَبِّهِمْ**"(السجدة:١٢)، النكس أو التنكيس إنزال الشىء من أعلى إلى أسفل من ذلك تنكيس الرأس أى طأطأته إنكساراً وذلاً، وقوله تعالى:"**وَإِذَا قِيلَ لَهُمْ تَعَالَوْا يَسْتَغْفِرْ لَكُمْ رَسُولُ اللَّهِ لَوَّوْا رُؤُوسَهُمْ**"(المنافقون:٥)، أى حركوا رؤسهم غير مكترثين أو ساخرين، ومن ذلك قول عمر بن أبى ربيعة:

ولوت رأسها ضراراً وقالت..............إذ رأتنى اخترت ذلك أنتـا
حيـن آثرت بالمودة غيرى.................تنـاسيت وصلنا ومللتـا



ايماءات التدخين

وللمدخنين نصيبهم من الحركات، فإشعال سيجارة يساوي قضم الأظافر وحك الرأس، وكلها حركات تعطي الانطباع بتوتر صاحبها. ويحاول مدخنو الغليون ، التخلّص من التوتر عندما يشعرون في ممارسة طقوس التدخين، كتنظيف الغليون وقرعه وحشوه. ونفض السيجارة المتواصل في المنفضة تعطي الانطباع بالنزاع الداخلي وبحاجة الى التهدئه وإعادة الطمأنينة .. وإشعال السيجارة وإطفائها بسرعة وعلى غير المعتاد، تعني أن صاحبها يرغب في إنهاء الحديث .







ولاتجاه نفث الدخان علاماته.......

فالنفث إلى الأعلى:

يعني الثقة بالنفس والتفوق ويدل على أن الشخص.. ايجابي .. قيادي.. واثق

النفث إلى الأسفل:

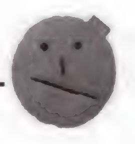
يعني أنه كتوم وسلبي ومرتاب و..نزاع للشك.

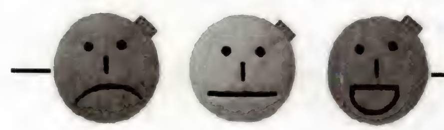
النفث الجانبي:

فيعني أنه سلبي بشكل أكبر.

وكلما كان النفث أسرع، كان الشخص أكثر إيجابية في الحالة العلوية، وأكثر سلبية في الحالة السفلية أو الجانبية.








تعابير الوجه الرئيسية:

تجمع الدراسات على أن هناك سبعة تعابير رئيسية للوجه تكاد تكون عامة لدى جميع الشعوب وفي جميع الثقافات وأن هذه التعبيرات هي على الأغلب تعبيرا فطرية وليست متعلمة و هي تتكرر بتكرر المواقف الموجهه نحو الإنسان على نحو نمطي، فيمكن للوجه ان يسأل أويظهر الشك أوالدهشة أوالحزن أو السعادة والكثير من الرسائل الاخرى.ولذلك فإن معرفة طبيعة هذه التعريفات وفهمها مهم جدا لمعرفة بعضنا البعض ولقراءة الاثر الذي قد تكون تركته تصرفاتنا على الآخرين .

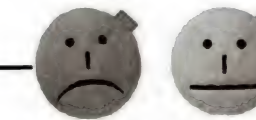
لنحاول معا رؤية الهيئه التي يكون عليها الوجه لدى الشعور بهذة العواطف

الغضب Angry

- تنزيل الحواجب وضمها لبعض يبدأ كحالة إستغراب أو بداية تركيز قبل التحول لغضب
- تنزيل الحواجب وشد الجفن – غضب مسيطر عليه
- تنزيل الحواجب ورفع الجفن غضب محتم
- الفك للامام
- رفع الشفة للأعلى يرفق الغضب مع التصميم والعزم.
- كما يلاحظ ان الغضب يترافق مع الشد العضلي.





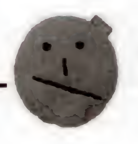



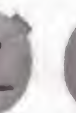
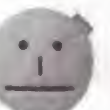
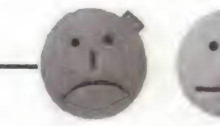



علامات غضب عند السياسيين والمشاهير (شفاه مرققة، حاجبان منخفضان، وجفنان مرتفعان) أتساع فتحة الأنف ، وتضييق الشفاه ، وقد يصاحب ذلك كتم الأنفاس، وإذا تحدث أحدهم وقام بهذ ذقنه للأمام أثناء الكلام معناه الغضب.





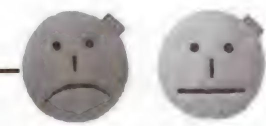






ونلاحظ أن الحاجبين يتقطبان فى حالة الغضب، وكذلك يتورم الأنف، وقد جاء ذلك فى تشبيهات الغضب فى اللغة العربية مثل قولهم:**"ورم أنفه"**، بدلالة الغضب أو الغيظ، ومن ذلك حديث أبى بكر عن الخلافة **"فكلكم ورم أنفه"**.




الاشمئزاز أو القرف Disgusted

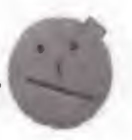
- شد الأنف وكمشه للأعلى
- الشفة العليا للأعلى والسفلى للأمام والأسفل.
- يلاحظ أيضا تصغير العينين وكأن الشخص يأنف ان يطيل النظر الى ما يثير الاشمئزاز






الخوف

يقول تعالى:"**إِنَّمَا يُؤَخِّرُهُمْ لِيَوْمٍ تَشْخَصُ فِيهِ الأَبْصَارُ**"(إبراهيم:٤٢)،شخص بصره أى فتح عينيه وجعل لا يطرف من الفزع،




وقوله تعالى:"**وَإِذْ زَاغَتْ الْأَبْصَارُ وَبَلَغَتِ الْقُلُوبُ الْحَنَاجِرَ**"(الأحزاب:١٠)، زيغ البصر ميله عن مستوى النظر، وهو فعل الخائف الفزع.

الخوف : تجمد الوجه، وقشعريرة الجلد. - رفع الجفن العلوي

- وبرق البصر، أى غياب سواد العينين من شدة الفزع.
- رفع الحواجب وضمها لبعض





علامات الخوف النهائية (الجفنين العلويين مرتفعين، الجفنين السفليين مشدودين، حاجبان مرفوعان)





الحزن

- نــعاس
- زوايا الشفة للاسفل
- هبـوط الجفـن الأعـلى
- رفع الحواجب وضمها لبعض
- رفع الشفة السفلى وثنيها للأمام والخارج
- الشفة المستقيمة تعكس محاولة للسيطرة على الحزن أو على التعبير عنه






الإحتقار :

هذه التجاعيد ترتسم على ظهر الأنف، وتترافق مع ارتفاع الحافة الخارجية للشفة العلوية، فهي إشارة الى الإحتقار، وتدل على إن صاحبها يميل إلى الإبتعاد عن الناس، فهو سريع النفور وأحياناً لا يستطيع الإنسجام









الابتسام والسعادة.

- أطراف الشفة العليا للأعلى. - إرتخاء الفك.
- شد العيون وتجعيد الأطراف الخارجية.



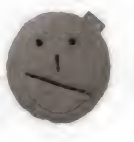


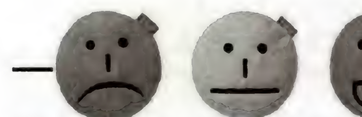
- من الممكن التفريق بين الابتسامة المتصنعة والحقيقية من خلال شيئين ،الابتسامة الحقيقية تشتمل على تجعد في أطراف العين الخارجية في حين المصطنعة تقتصر على الشفاه فقط، كما أن الالبتسامة الطبيعية سريعة وقصيرة المدى؛ ويرجع ذلك لوجود عضلات نسميها في علم لغة الجسم العضلات الناطقة ، وهي ثلاث عضلات في كل جهة من الوجه مكانها تحت العين الى جوار الأنف هذه العضلات تمتد بشكل كلي في حالة الإسترخاء والرضى والراحة وبشكل جزئي في حالة الضحك والفرح وتتقلص بشكل جزئي في حالة الغضب والاستهجان وبشكل كلي في حالة البكاء.

فعندما يعقد اجتماع ما لمؤسسة أو إدارة ويلقي المدير نكتة عرضية نجد أن كلاً من الحاضرين يصطنع ابتسامة مزيفة تظهر بوضوح في عضلات زاويتي فمه التي تُشَدّ وتُرخى في اتجاه الأعلى أما في الابتسامة الحقيقية فإن عضلات أطراف العينين تتقلّص أيضاً.

وإذا ما ابتسم لك مديرك دون أن تتقلص العضلات حول عينيه، فهو يحاول أن يكون لطيفاً فحسب..











(الابتسامة الحقيقية) (الابتسامة المتصنعة)

لذلك فإننا ننصح القارىء بالإبتسام والضحك:

ولا تكن جادا بطريقة مبالغ فيها، ابتسم أواضحك عندما تسمع من محدثك شيئا مضحكا، فالناس يميلون لك عندما تكون إيجابيا، ولا تكن أول من يضحك على نكاته، وابتسم عندما تقدم الى شخص آخر، لكن لا تستمر فى الابتسام حتى لا يعتقد الناس أنك منافق.

الدهشة والمفاجآة !!

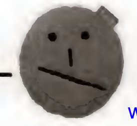
- رفع الجفن العلوي إذا استمر لفترة قصير - لمحه- يعني الدهشة ، أما اذا طال فهو على الأغلب يعكس الخوف، إرتخاء الفك يفرق بين مشاعر الدهشة والخوف حيث يكون في الخوف مشدوداً.

- أما رفع الحواجب فيعني دهشة + تعجب











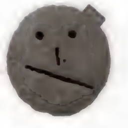
كما نجد إشارة وضع اليد على الفم أو ضرب المرأة وجهها بكفها إستنكاراً ودهشة فى مثل قوله تعالى: **"فَصَكَّتْ وَجْهَهَا وَقَالَتْ عَجُوزٌ عَقِيمٌ"**(الذاريات:٢٩)،ويقول أبوحيان فى تفسير الآية:ذلك ما يفعله من يرد عليه أمرٌ يستهوله ويتعجب منه وهو فعل النساء دون الرجال إن تعجبن من شيء، أى ضربت بكفها وجهها وهذا مستعمل فى الناس حتى الآن مع بعض المجتمعات.



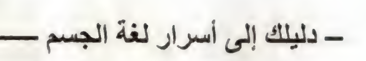


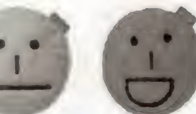
ومما يجدر معرفته أن هذه التعابير سريعة وتتم بلمحات زمنية قصيرة وتتغير خلال المحادثة أو مع تغيير المواقف ،كما أنه من الضروري معرفة أن هذه تعبيرات أساسية وأن تفاعلات الحياة اليومية تصدر العديد من التعبيرات المركبة التي تشتمل على أكثر من عاطفة وفى الغالب يكون التعبير عن هذه العواطف بأكثر من أداة ؛ ولذلك نستحضر بعض التعبيرات لنفس الأشخاص كما يلى:



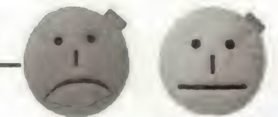
















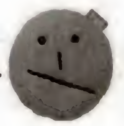






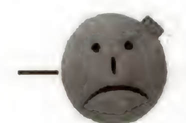
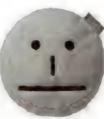













1.Contempt:
lifted brows, upper lip lifted.

(الإحتقار)



2.Controlled anger:
tightly shut lips, flared nostrils, eyes squinting slightly.

(سيطرة على الغضب)



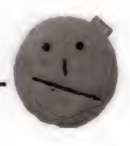
3.Fear:
eyes open wide,
eyebrows slightly raised
corners of the mouth are
pointing downward.

(خوف)

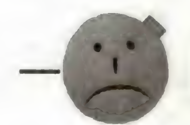
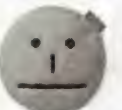
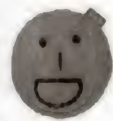


4. Sarcastic Smile
mouth half-open, eyes slightly squinting.

(إبتسامة ساخرة)







5. Obligatory Smile
mouth corners are pointing
in different directions,
in a lopsided smile.

(إبتسامة مجاملة)



6. Derision
lips shut, eyes squinting.

(سخرية)



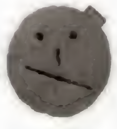
7. Asking nicely:
lifted eyebrows,
trembling chin

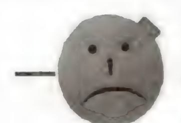
(تطلب برقة)



8. Pleading:
wrinkled forehead,
lips slightly open,
eyes wet.

(تتضرع أو تلتمس)







9.Baffled Anger
one eye squinted,
jaw put forward.

(غضب مربك)



10.Confusion:
eyes open wide,
mouth slightly open.

(حيرة)



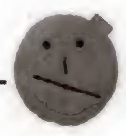
11.Deep Hatred
all face muscles are
frozen as in a mask.

(كراهية عميقة)



12. Humble Submission.
mouth is closed,
one eyebrow slightly
raised.

(تواضع)




ولذلك قال العالم دوشن دوبولوني: "إن عضلة الجبهة للإنتباه، وعضلة الحاجبين للتهديد، ومدار الشفتين للإشمئزاز، وأخرى للحزن، وأخرى للسرور وهكذا".









الفصل الثالث:لغة العيون



إن العين تملك لغة خاصة بها إذا صح التعبير، فهى تعبر عما فى نفس صاحبها إذا أراد أو لم يرد، وإذا حاول أن يبدى مايريد أو يخفيه، كما قال تعالى:"**فَإِذَا جَاءَ الْخَوْفُ رَأَيْتَهُمْ يَنْظُرُونَ إِلَيْكَ تَدُورُ أَعْيُنُهُمْ كَالَّذِي يُغْشَى عَلَيْهِ مِنَ الْمَوْتِ فَإِذَا ذَهَبَ الْخَوْفُ سَلَقُوكُمْ بِأَلْسِنَةٍ حِدَادٍ**"(الأحزاب: ٧٩)، و قوله تعالى:"**وَإِن يَكَادُ الَّذِينَ كَفَرُوا لَيُزْلِقُونَكَ بِأَبْصَارِهِمْ**"(القلم:٥١)، يشير إلى حقدهم وحنقهم علي الرسول - بأبي هو وأمي - صلوات الله وسلامه عليه.

وهى تكشف عن الحب والبغض، كما يقول الشاعر :

إنَّ العيونَ لتُبدي في نواظِرها....... ما في القلوبِ من البغضاءِ والإحنِ

وقال الآخر:

تَـنْطِقُ عينـاكَ ولـم تنطقِي.......وقـد تُطِيـلانِ وقـد تُـوجزان

وقال ابن جنّى اللغوى:

العينُ تُبدي الذي في قلبِ صاحبِها ....من الشنـــاءةِ أو حبِ إذا كانــا
إن البغيضَ لــه عيــنٌ يُصـدِقُــها ....لا يستطيعُ لما في القلبِ كتمانــا

فالعيــنُ تنطقِ والأفواهُ صــامتـةٌ ....حتى ترى من ضميرِ القلبِ تبياناً

نعم إن العيون ليست وسيلة فقط لرؤية الخارج بل هي وسيلة بليغة للتعبير عما في الداخل أي ما في النفوس والقلوب ونقله للخارج ، قال حكيم "**أما تبصر في عيني عنوان الذي أبدى**"،أن الإنسان إذا استطاع أن يكذب أو يخفى مشاعره ونواياه بالكلمات، وأن يسيطر على كلماته فيوجهها كما يريد، فإن الإشارات الجسمية تأتى لتكشف لنا كذب كلماته"**والصبُ تفضحُه عيونُه**"، وقديما قالوا "عين الشيء" بمعنى حقيقته وأصلة، واستخدام لفظ العين بمعنى الرقيب، وقد قال أبوحاتم عن الأصمعى:

"إنى لأعرفُ فى العينِ إذا عرفَتْ وأعرفُ فيها إذا لم تعرفْ ولم تنكرْ."

أو كما يقول الشاعر:

وإذا التقينــا والعيون روامق .... صمت اللسان وطرفها يتكلم

تشكو فأفهم ما تقول بطرفها .... ويرد طرفي مثل ذاك فتـفهم

وتؤكد كثيرٌ من الدراسات التى اهتمت بالإشارات الجسمية على الدور المهم للسلوك العينى فى التخاطب، فالمستمع ينظر عادة إلى عين المتكلم، كما أن المتكلم ينظر فى عين المستمع عندما يكون على وشك التوقف عن الكلام، ونجد المستمع ينظر إلى أسفل عندما يكون على وشك أن يبدأ كلامه انتظاراً لتغيير دوره من مستمع إلى متكلم، وقد نجد المستمع يجول بنظره بعيداً عن المتكلم مما يعكس عدم اهتمامه بالحديث.

فهناك النظرات القلقة المضطربة وغيرها المستغيثة المهزومة المستسلمة ، وأخرى حاقدة ثائرة ، وأخرى ساخرة ، وأخرى مصممة ، وأخرى سارحة لا مبالية ، وأخرى مستفهمة وأخرى محبة ، ونحن نستعمل بكثرة في سياقات حديثنا التعبيرات التالية: " **نَظرَ إليّ من أعلى إلى أسفل**" أى أنه أراد إظهار التسلط ، "**أنظرفي عيني وأخبرني**" عندما نرتاب بصدق الخبر، "**نظرت إليه بعينين باردتين**"، "**نظرته كانت مرعبة**"، "**نظرتي إليه كانت ودية**" ....الخ. كما نستخدم التعبيرات الوصفية مثل: "عينان ثاقبتان- عينان بريئتان كعيون الأطفال- عينان مستسلمتان-عينان خدّاعتان- عينان متسامحتان-.......إلى آخر ما هنالك من التعبيرات التي تفيض بها قواميس حواراتنا اليومية ؛ وهكذا تتعدد النظرات المعبرة وقد سمى القرآن بعض النظرات "**خَائِنَة الْأَعْيُن**"(غافر:١٩).

والإنسان في تعامله مع لغة العيون يتعامل معها كوسيلة تعبير عما في نفسه للآخرين ، وكذا يتعامل معها كوسيلة لفهم ما في نفوس الآخرين ، ولذلك نجد وحدها العيون تتخطى كل اللغات وتغزو كل الحصون فتلتقي في لحظة لتحكي بلمحة ما يعجز عنه اللسان وتتسلل إلى أعماق النفس لتقول كلماتها الخاصة جداً والصادقة جدا، فهي لغة لا تعرف الكذب ولا الرياء...لغة ليست بلغة لكنها مَرآةٌ صافية تعكس مباشرة كل المشاعر وتبوح بالأسرار فالعيون: تحمل أصدق تعبير عن حقيقة ِمايدور داخل نفوس البشر ويقال: " أن العين هى مرآة المشاعر والاحاسيس والأماني وهي عضو مهم لا يتعدى وزنه سبعة جرامات (كرة العين كلها فى البشر تزن حوالى ٢٨ جرام) ويعتبر افضل عضو يعكس مشاعرنا بصدق وامانة".فإذا أردت أن تكشف كذب محدثك فعليك ا لتركيز في عينيه لأن العيون لاتكذب ومنها تبدأ كل الأشياء ـ الحب ـ الكراهية ـ الخوف ـ الملل ..

فعندما يكذب الإنسان مثلاً ترمش عيناه بسرعة أكبر مما يعنى أن هنالك ما يخفيه المتحدث لان هناك عضلة قريبة من قناة الدمع تتحرك بشكل لا أرادي في حالة التوتر مما تتسبب في التأثير على عضلات العين المحركة للرموش وهي أشارة لان الرجل يقول ما لا يضمر ؛ وتقول الدراسات إن الرئيس الأمريكي كلينتون كان يرمش بين ٣٥ ـ ١٢٠ رمشة

في الدقيقة عندما كان يستجوب حول علاقته بمونيكا لاونسكي، في حين أن معدل رمشة العين الطبيعة ٢٠ مرة في الدقيقة ، ولا ننسى تحرك رموش نيكسون وهو ينفي تورطه في أي مخالفات أيام فضيحة ووترغيت،كما أن الحملقة في عيون الشخص قد تولد توتراً وضغطاً هائلاً عليه وقد يتشاجر الناس بسبب الطريقة التي ينظر بها أحدهم للآخر ومن يستطيع أن ينظر في عيون الأخرين بتركيز حتى يخفضوا أبصارهم يستطيع أن يتحكم فيهم ويكون أكثر منهم تأثيراً، أما الشخص الذي يهرب بعيونه من النظر في عيون الآخرين ويطرف بعينيه كثيراً يوحي بالخداع.

ويؤكد أطباء العيون أن حركات العين أثناء الحديث دليل صادق على مشاعر المتكلم، فليس بالوجه وحده نتعرف على أحاسيس الغضب أو عدم الإهتمام أو الحب والكراهية. فتبادل النظرات بين عيون متحدثين يعني الاهتمام، أما إهمال النظر بين اثنين فهو دليل على عدم الرغبة في استكمال الحديث، وعندما يحاول المتكلم ألا تلتقي عيناه مطلقا مع عين من يحدثه، فهذا معناه الشك وعدم الثقة والخوف، وحين تلتقي العيون لحظة ثم تنفصل وتتكرر هذه العملية فذلك معناه أن المستمع قد تسرب اليه الملل من الحديث. وعندما تتحرك الرموش أثناء الحديث أكثر من معدلها الطبيعي (يصل الى ١٢ ـ ٢٠ مرة في الدقيقة بسبب حاجة العين إلى تغطيتها بطبقة من الدموع لتحميها من الجفاف ومن الالتهاب لكن هذه الطبقة من الدموع تتجدد كل خمس عشر ثانية أي أن العين ترمش ثلاث مرات أكثر من حاجتها وذلك يؤكد وجود صلة بين الحالة النفسية للشخص وبين عدد المرات التي يرمش فيها ، وأكدت الدراسات أنه كلما كان الشخص متوترا أو عصبيا زاد عدد مرات الرمش بينما تقل بصورة ملحوظة عند التركيز الشديد مثل العمل على الكمبيوتر لتصل إلى ثلاثة مرات في الدقيقة فقط).
فإذا وصل معدل رمش العين الى ١٠٠ مرة فهذا يدل على أن الانسان الذي أمامك مضطرب جدا.

ولقد جمع ج. ج. تيكي، أستاذ علم النفس في جامعة بوسطن، إحصائيات تربط بين كثرة تحرك رموش المرشحين لرئاسة الجمهورية خلال مناظرات تلفزيونية، ونتائج الانتخابات. ففي سنة ١٩٦٠ رمش نيكسون أكثر من كنيدي وسقط. وفي سنة ١٩٨٠ رمش كارتر أكثر من ريغان وسقط. وفي سنة ١٩٨٤ رمش والتر مونديل أكثر من ريغان



وسقط. وفي سنة ١٩٨٨ رمش مايكل دوكاليس أكثر من بوش الأب وسقط. وفي سنة ١٩٩٢ رمش بوش أكثر من كلينتون وسقط. وفي سنة ١٩٩٦ رمش دول أكثر من كلينتون وسقط. وفي سنة ٢٠٠٠ رمش بوش الابن أكثر من غور، وفاز. وفي السنة الماضية رمش بوش أكثر من كيري، وفاز مرة أخرى، رمش بوش، في المناظرة التي اقيمت في ميامي بولاية فلوريدا قبيل الانتخابات، بمعدل ٥٤ مرة عندما سئل عن الضحايا الأميركيين في حرب العراق، لكنه رمش نصف ذلك عندما سئل عن رأيه في شخصية كيري، أي أن توتره قل.

إن لغة العيون تشكل جزءاً كبيراً من التخاطب بين البشر لأن التحاور يتم سواء بالصوت أو الكلام أو الاشارات أو النظرات، وعادة فالإنسان الذي يكذب نادرا ما يركز عينيه في عين الشخص الذي يحدثه، ولكنه ينظر الى شئ ما بعيدا محاولا ألا تتلاقى نظراتهما، وذلك على عكس الشخص الذي يقول الحقيقة فإنه ينظر الى المتكلم.
وتوصل الباحثون الى أن الناس في المحادثات الجماعية يبوحون بأكثر كثيراً مما عندهم، عندما يتلقون كمية أكبر من التحديق في عيونهم من الآخرين ، وقد جاء فى فقه اللغة أنه إذا نظر الشخص إلى آخر بأهتمام فقد حدجه، جاء فى حديث ابن مسعود **"حدث الناس ما حدجوك بأبصارهم"** أى ماداموا مقبلين عليك نشطين لسماع حديثك، كما نجد بعض المجتمعات ترى أن النظر فى عينى المتكلم يعد من قبل السلوك المستهجن، بينما ترى مجتمعات أخرى عكس ذلك.، ويقول الدكتور فرتيجال إن الاتصال البصري تحديداً دهش الناس على مر العصور، وهناك مخططات سومرية يرجع تاريخها الى ثلاثة آلاف عام تحكي قصة ارشكيجال الهة العالم السفلي التي استطاعت ان تقتل إنانا الهة الحب فقط بالنظرة القاتلة. ان لغة العيون عالمية تجمع كل البشر والكائنات حتى الحيوانات، فالحيوان المفترس عندما يركز في الفريسة ويلمح في عينيها الخوف يهجم عليها أما اذا وجدها على استعداد للهجوم يبتعد.
كما أن نظرة العين تدل على شخصية صاحبها. فالعين المهزوزة تدل على اهتزاز الشخصية أما العيون الخجولة فإنها تنظر الى أسفل دائما، والعيون الجريئة فلها هدف تصمم عليه ولا تحيد عنه بينما تكون العيون الناعسة مسحوبة من الأطراف، فالجفن الأعلى في العين الطبيعية يغطي سدس

مساحتها عندما تفتح، ولكن في هذا النوع من العيون يغطي أكثر من المساحة المحددة، وأصحابها متهمون دائما بالخبث.
ويرى بعض الخبراء أن لغة العيون لا تستطيع أن يتعامل بها كل الأفراد لأنها تحتاج الى صفات معينة كالذكاء الشديد وقوة الشخصية والعمق الشديد بداخل النفس ؛ فهي مؤثر أساس في السلوك الإنساني وأسلوب فعّال في التواصل البشري، وقديما قال الشاعر:

والعينُ تعرفُ من عيني محدثِها..........إنْ كان من حزبِها أو منْ أعادِيها

عيناكَ قْد دلتّـــا عيني منكَ على...........أشياءٍ لولاهما ما كنتُ أدْرِيـــــها

أو كما يقول زهير:

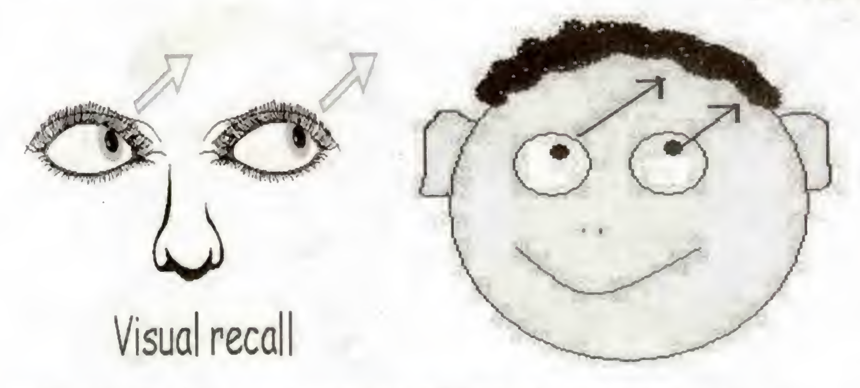
فإنْ تــــــكُ فى صديقٍ أو عدوٍ............تخبرُك العيــــــونُ عن القلوبِ

وقد اتضح الآن أننا في حاجة لمعرفة الكثير عن وظائف الاتصال في السلوك البصري.

معنى حركات العيون :-

جرت العادة على أن يطلب المستمع من المتحدث أن ينظر في عينيه مباشرة ، لمعرفة ما إذا كان كاذباً إذا زاغ نظره أثـنـاء الحديث ، وهذه أمارةٌ جيدةُ تستخدمها جميع الشعوب لكن علينا إن نتذكر ان المتمرسين على الكذب يحاولون التهرب من النظر إلى عينيك مباشرة ؛ وقد أفاد التخطيط اللغوي العصبي أن حركات العين يمينا وشمالا وأعلى وأسفل تعرفنا عن الشيء الذي يفكر فيه جليسك ؛ هل شيء يتذكر رؤيته أو يتخيل صورته أو شيء سمعه أو صوت يكونه.
لقد قام علماء النفس بالكثير من التجارب للوصول إلى معرفة دلالات حركات العيون عما في النفوس ، ورحم الله ابن القيم الذي قال : **إن العيون مغاريف القلوب بها يعرف ما في القلوب وإن لم يتكلم صاحبها .**
وكان مما وصل إليه العلماء فى تفسير لغة العيون كما ذكر الدكتور محمد التكريتي في كتابه (آفاق بلا حدود) الأتى:

١ - عندما ينظر محدثك إلى أعلى جهة اليسار فهو يتذكر صورة سبق وأن رآها.



Up and to the left usually means that a person is remembering something visually - get the picture?

النظر أثناء الكلام إلى جهة الأعلى لليسار: يعني أن الإنسان يعبر عن صور داخلية في الذاكرة ، أى أنه صادق فيما يقول.





٢ـ عندما ينظر إلى أعلى جهة اليمين فهو ينشأ صورة لم يرها من قبل .





Up and to the right usually means that a person is imagining (constructing) something visually. Can you just imagine that!.

نلاحظ فى الصورة على اليمين أن الشخص ثبت عيونه في الزاويه العلويه من العين في الجهه اليمنى ؛ وهذا يعني أنه يتصل بجزء من المخ في تأليف قصة أو تلفيق رواية (يعني دليل الكذب)

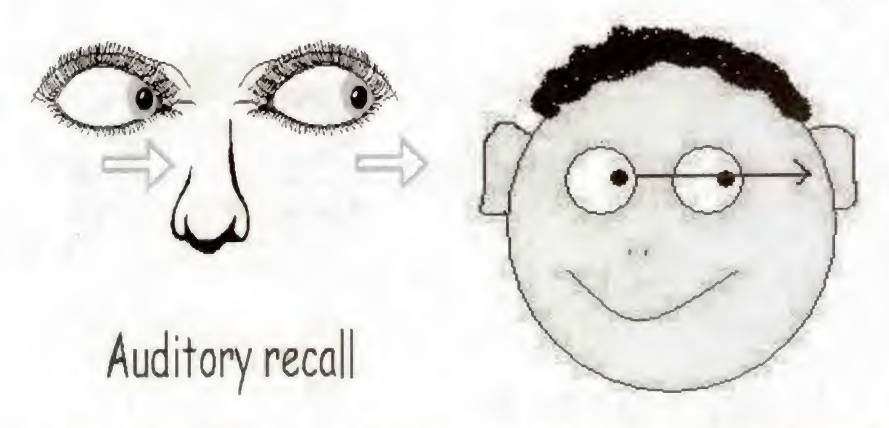
فإن كان يتكلم وعيناه تزيغان لجهة اليمين للأعلى فهو ينشئ صوراً داخلية ويركبها ولم يسبق له أن رآها، أى أنه يكذب أو يحاول الكذب.







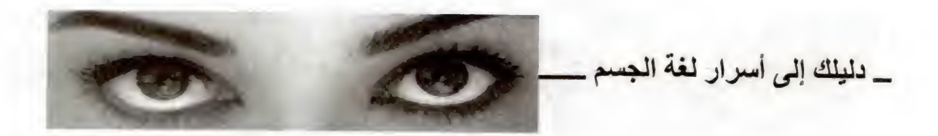
٣- عندما ينظر إلى الوسط جهة اليسار فهو يتذكر صوتا سبق وأن سمعه.



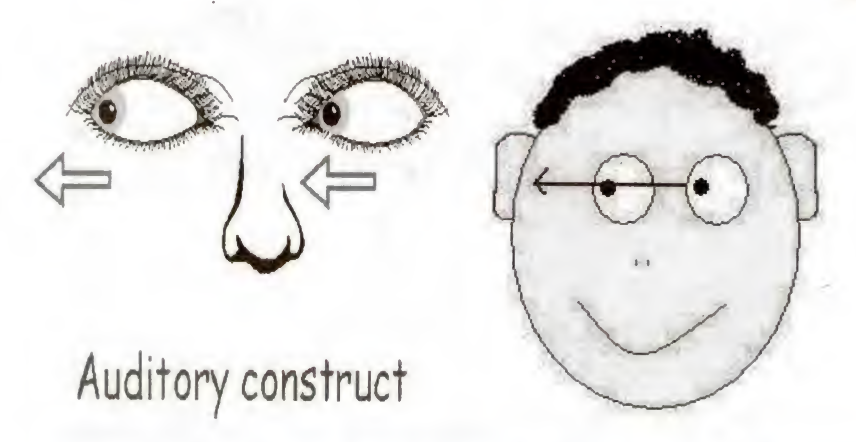
Left side (horizontal) usually means a remembered sound - does that ring a bell?.

أى أنه يقول الحقيقة أو يحاول أن يقول الحقيقة.





٤ـ عندما ينظر إلى الوسط جهة اليمين فهو ينشىء صوتاً لم يسمعه من قبل.



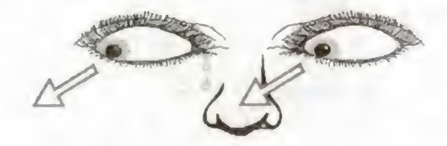
Right side (horizontal) usually means an imagined (constructed) sound (I imagine that message should start become loud and clear to you now)..

ينشىء كلاماً لم يسبق أن سمعه





٥ـ عندما ينظر إلى أسفل جهة اليمين فهو يشعر بإحساس ما .



Kinesthetic
Touch/taste/smell
Emotions



Down right (which is down right obvious!) usually means that a person is accessing a bodily feeling or emotion - are you getting to grips with this idea now?

وإن نظر لجهة اليمين للأسفل فهو يتحدث عن إحساس داخلي ومشاعر داخلية ؛ يعبر عن مشاعرة بصدق.





٦ـ عندما ينظر إلى أسفل جهة اليسار فهو يتحدث مع ذاته ذهنيا.





Internal dialogue
'tape loops'

Down left usually means that a person is accessing internal dialogue. This is often a repeated phrase such as "I should know better!" , "Yes! Done it again", "Told you so", etc., that comes up time-and-time again in; typically at times of stress or elation.

وإن نظر لجهة اليسار من الأسفل ، فهو يستمتع إلى نفسه ويحدثها في داخله ؛ كمن يقرأ مع نفسه مثلاً .





فإذا كنت تتكلم مع شخص مقابل لك وكانت أعينه تتجه إلى الأعلى إجمالاً فإعرف أنه يفكر بمنظر (صورة) ولكن،،، لنفرض مثلاً أنك قلت له أريدك أن تصف لي جودة أداء العمل في إدارتك ، مباشرة ستجد أنه سينظر إلى الأعلى ولكنه إذا كان ينظر إلى جهة اليمين فأعرف أنه غير صادق لأن الجهه العلوية اليمنى هي مركز لتخيل الصور الغير مخزنة بالذاكرة (يعني يتصور شيء لم يراه بالسابق) أما إذا نظر إلى الأعلى جهة اليسار فإعرف أنه يصف لك مستوى الأداء جيداً لأن الجهه العليا يسار هي مركز لتخزين الصور التي شاهدها بالسابق .

أما إذا كنت تتكلم مع شخص وكانت أعينه تتجه إلى المنتصف إجمالاً فإعرف أنه يفكر أو يتذكر (صوت) ولكن،،، لنفرض مثلاً أنك قلت له أريدك أن تقول لي ما سمعته بالضبط من محادثة بين الأطراف المتشاجرة وقد سمع أصوات المتشاجرين سابقاً مباشرة ستجد أنه سينظر إلى (المنتصف)ولكنه إذا كان ينظر إلى المنتصف جهة اليمين فأعرف أنه لم يسمع الصوت السابق لأن الجهه الوسطية اليمنى هي مركز لتعرف صوت لم يسبق له سماعه، يعني الغيرَ مخزنةٍ بالذاكرة أما إذا نظر إلى المنتصف يسار فإنه سيصف لك صوت يعرفه وقد مر عليه بالسابق .

أما إذا وجدت أحدهم ينظر إلى الأسفل يسار جهة القلب فإعرف أنه يتكلم مع نفسه ؛ فلو طلبت من شخص أن يتذكر شكل شخص قديم بالنسبة له ؛ مثلا شخص تم تحرير محضر تهريب ضده في السابق ، أو محتويات محضر التهريب رقم ٢٠٠٩/٨ مثلاً... ستتجه العينين عنده جهة اليسار للأسفل في حوار داخلي مع النفس وكأنه يعيد السؤال على نفسه: ... محتويات محضر التهريب ... محتويات محضر التهريب... محتويات محضر التهريب.. حتى يستدعي الصورة البصرية... ثم ستتجه عينيه إلى جهة فوق لليسار!!...

وعندما تطلب من شخص أن يصف لك كيف كان الحضور في اجتماع أو في حفل أو في أمر يهمك قد حضره الشخص الذي تحادثه وتريد أن ينقل (صورة) صادقة عن الحدث وماذا (سمع) و (قيل) في ذلك الأجتماع أو الحفل، وتلاحظ أن الشخص تتجه حركات العينين في أغلب الأحوال إلى جهة اليمين سواء للأعلى (تركيب وتوليف وتخيل صورة) أو على مستوى الأذن (تركيب وتوليف وتخيل صوت)... فأعلم أن الشخص

إما لم يحضر!! أو أنه لا يريد أن يخبرك الصراحة!! أو أنه يكذب!!.... ويجب أن تتأكد من ذلك بطرح أكثر من سؤال مرتبط بالتذكر ورصد حركات العينين قبل أن تعطي أي حكم!

وهناك أشخاص تتحرك عينهم إلى جهة معينة قبل أن تتجه إلى الجهة المطلوبة وبمعنى آخر لكي ترى شيئا ما في ذهنك عليك أن تحدد موقعه في ذهنك وتستشعره وذلك قبل أن تتكون لديك صورة بصرية جيدة! وهذا يفسر حركات العين الدائرية عندما تطلب من شخص أن يتخيل صورة شيء ما...وقد لا يتمكن الشخص من رصد حركات العين وتفسيرها... لأنها تكون أغلب الأحيان سريعة.. لكن المراس والتدرب مهم في هذه العملية, وتذكر أن يمين الشخص هو اليسار بالنسبة لك، والعكس صحيح!
ويلاحظ أن الارتفاع بحاجبي العينين مثلا أو تسبيلها عادة ما يصاحب موضوع الحديث، فعندما يكون محتوى الكلام سهلا، وإيجابياً يرتفعان، وبالعكس يسبل الحاجبان، ويتجه النظر إلى أسفل عندما يكون موضوع الحديث صعبا أو سلبياً، أو ناقداً.
وتعطي حركة العين عدة دلالات عند الحديث فإغماضها يدل على القلق، وإدارتها شمالاً ويميناً يدل على الاشمئزاز، ورفعها إلى السماء يدل على الدعاء والرجاء، وتثبيتها يدل على الشدة، وازدياد بريقها ولمعانها يدل على الفرح، وخفضها إلى الأرض يدل على الحيرة.

معنى نظرات العيون:-

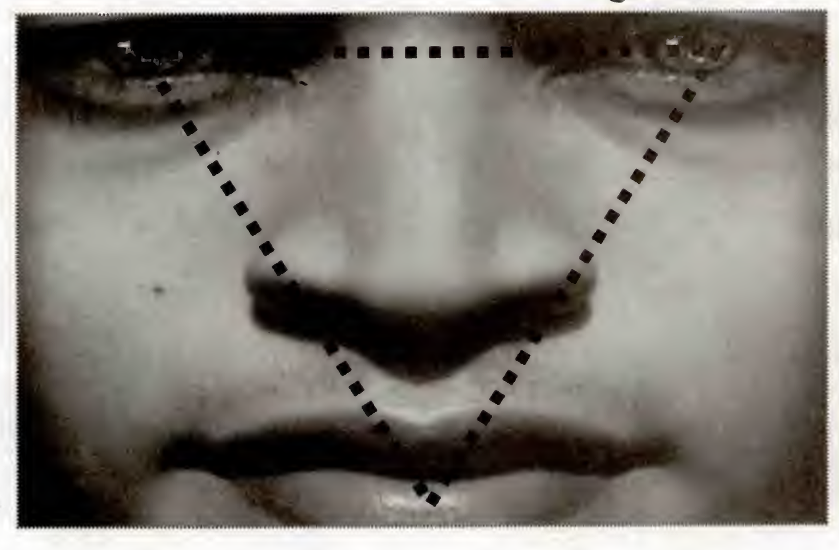
في المجال العملي تقسم لغة الجسد النظرات إلى أربعة أقسام رئيسة هي :-

الأولى، النظرة العملية (نظرة القوة): وهي خاصة بجوّ العمل والمفاوضات التجارية أو أي موقف جدي، وتكون بتصوّر أن هناك مثلثاً على جبين الطرف الآخر، أي أن تظل تنظر إلى عينيه ومنتصف جبهته،فإذا أستعملت هذه النظرة مع الشخص الثرثار والشخص الممل ستدرك حتما قوة هذه النظرة. وبإمكانك استخدامها مع الشخص المهاجم مع تضييق جفنيك وتركيز التحديق دون أن ترمش حتى يفقد رباطة جأشه وتخر قوته.



الثانية، النظرة الاجتماعية: وهي بتصوّر المثلث نفسه لكن بالمقلوب، أي أن تنظر إلى عينيه وأنفه وفمه .

ومساحة النظرة في اللقاءات الاجتماعية كما تفيد الدراسات تتركز بين العينين والفم لحوالي ٩٠بالمائة من وقت النظر.والنظر أسفل العينين فيه إشارة تقبل وخضوع وتعاطف.





الثالثة، النظرة الحميمية (الودية): وهي بتخيل مثلث زاويتاه العينين، وزاويته الثالثة تنزل إلى ما تحت الذقن. وكلما كانت العلاقة حميمية، كلما انخفضت الزاوية الثالثة لتصل إلى منطقة الصدر والبطن.ويتمحور النظر عادة في اللقاءات عن قرب إلى مساحة مثلثة بين العينين والصدر لإظهار الاهتمام . هذا ما أثبتته الدراسات.





الرابعة، النظرة العجلى الجانبية

وهي إما لإظهار الاهتمام أو المغازلة حين ترافقها ابتسامة أو رفع للحاجبين، وإما لإظهار العداء أو الانتقاد أو الارتياب حين ترافقها جبين متقطّب أو حاجبين متجهين إلى الأسفل أو زاويتي الفم المتجهتين إلى الأسفل،

أما حركة إغلاق العين فتعني الضجر أو عدم الاهتمام أو إظهار التفوّق.





ومن الحكمة بمكان استعمال كل نظرة في موضعها, فإذا كنت مثلا في موضع تنبيه موظف على خطأ جسيم، فلا تنفع النظرة الودية ولا تكفي النظرة الاجتماعية ، أما نظرة القوة فهي وحسب الكفيلة بإشعاره أنك جاد في الأمر دون أن تحتاج لكثير من الصراخ أو الجزيل من التهديد، وقد جاء فى كتب السيرة أنه في غزوة تبوك، تخلَّف سيدنًا كعب بن مالك وصاحباه رضي الله عنهم، وبالرغم من تنفيذ العقاب والتعزير للثلاثة الذين خلفوا، فإنَّ كعب بن مالك يحكي ويقول: "وأمَّا أنا فقد كنت أشد القوم وأجلدهم - أي الثلاثة الذين تخلَّفوا عن الغزوة- فكنت أخرج وأشهد الصلاة مع المسلمين، وأطوف الأسواق ولا يكلمني أحد، وآتي رسول الله صلى الله عليه وسلم وهو في مجلسه فأُسَلِّم عليه، فأقول في نفسي: هل حرَّك شفتيه برد السلام أم لا؟ ثم أجلس قريبًا منه، فأسارقه النظر، فإذا أقبلتُ على صلاتي أقبل إليَّ، وإذا التفتُّ نحوه أعرض عني"، فالرسول صلى الله عليه وسلم استخدم لغة العيون حتى مع المعاقَبين، إنَّها لغة الحب والعتاب في وقتٍ واحد.



وفى الأدب الشعبى قول للشاعر بيرم التونسى عن لغة العيون:

مــن العيـــن يـــاسلام سلّــم	شــوف واتـــعلم
عيــون تــقوّلك قصدك إيــــه	بــتـبحـلق لـــيه
وعيـــون تقولك أنا عرفـاك	والنـبى ما أنساك
وعيــون بــسر الحب تــبوح	كده بــالمفتـــوح
وعيون تسبل فــوق الخـــد	دى جــد فى جـــد
وعيون تـقولك أمشى يـاواد	أنــــــــا أم ولاد
وعيون تـقولك روح يــارزل	يـــا أبو دم تقيـل
وعيون لـها ضحكة فى وشك	بــس تـــــغشك
وعيـــون تبــرق وتـــبحلق	عايـزيــن مسمار
تـــحت البـــراقـــع تـتـكلم	والدنيـــا نـــهار

دموع العين: الدموع علامات البكاء ، وهي تدل على الحزن وما أشد المزاوجة بين دمعة العين ومعنى الحزن الذي تبعثه دوافع كثيرة كالنوى وهجر الحبيب وفقدان الأهل والألم ... ودموع العين بالإجمال إشارة تنم عن الحزن وآية الأسى والهم.





ومن جهة أخرى هناك دمعة أخرى للعين وهى دمعة الفرح وتكون عنوان لمشاعر الحب ، لهذا يشاع في أقوال العامة **"دموع الفرح"** وأكثر ما تظهر دموع الفرح فى المواقف الحماسية التى نقوم فيها بالصراخ فرحاً فتذرف الدموع.





وينبغي على المتحدث بلغة العيون التنبه إلى دلالة لفظ **"دموع العين"** وحملها على المعنى الحقيقي المقصود. فكم من دمعة تذرف فيحسبها العامة بكاء وحزناً وما دروا أن الدمعة تخدعهم كما تخدعهم الكلمة على اللسان .

بعض النصائح فى لغة العيون

- يرى أحد المتخصصين أن العين يمكن أن تهدد كما تهدد بندقية معبأة ومصوبة، أو يمكن أن تهين كالركل والرفس، وإذا كانت نظرتها حانية ولطيفة، فإنه يمكنها بشعاع دفئها وعاطفتها أن تجعل القلب يرقص بكل بهجة.
- سوف تدرك اهمية لغة العيون عندما **تتحدث مع شخص وجها لوجه**. وستلاحظ اذا قمت بإبعاد عينيك عن الشخص الذى تتحدث اليه انه توقف عن الكلام. اما اذا استمريت فى النظر اليه فانه يواصل الحديث معك.
- يجب أن تكون عيناك مرتاحتين أثناء الكلام مما يشعر الآخر بالاطمئنان إليك والثقة في سلامة موقفك وصحة أفكارك .
- لا تنظر بعيداً عن المتحدث أو تثبت نظرك في السماء أو الأرض أثناء الحديث ، لأن ذلك يشعر باللامبالاة بمن تتحدث معه أو بعدم الاهتمام بالموضوع الذي تتحدث فيه .
- لا تطيل التحديق بشكل محرج فيمن تتحدث معه .
- أحذر من كثرة الرمش بعينيك أثناء الحديث ، لأن هذا يشعر بالقلق واضطراب .
- ابتعد عن لبس النظارات القاتمة أثناء الحديث مع غيرك ، لأن ذلك يعيق بناء الثقة بينك وبينه .
- أحذر من النظرات الساخرة الباهتة إلى من يتحدث إليك أو تتحدث معه ، لأن ذلك ينسف جسور التفاهم والثقة بينك وبينه ، ولا يشجعه على الإستمرار في التواصل معك ورب نظرة أورثت حسرة .
- **إذا كنت فى جدال مع شخص ما** فإن النظرة التى تتميز بالتركيز تمنحك قوة فى الحوار، اما إذا كنت ترغب فى تأجيل الحوار أو إلغائة عليك ان تخفض عينيك عند المجادلة .
- ولكى تربح المجادلة عليك أن تكون قوي النظرة لأنك اذا انحرف نظرك عن من تجادل ، سوف يضعف هذا موقفك وتخسر فى

المجادلة، لذا عليك ان تركز بنظرك على من تجادل عند إستماعك اليه او عند إستماعه اليك.

- أعلم ان الشخص الذى تجادله سيحاول ان يقول كلمات يمكن ان تضعف من موقفك او تقلل من شأنك، لذلك لا تهتم بهذة الكلمات التى يمكن ان تثير غضبك وإبقى هادئ ورابط الجأش، مع إستمرار النظر اليه وهذه هى الطريقة الفعالة للفوز بالمجادلة.
- تحدث إليه ورأسك مرتفع إلى الأعلى ، لأن طأطأة الرأس أثناء الحديث ، يشعر بالهزيمة والضعف والخور .
- إذا كنت تجد صعوبة فى التحديق فى عين الخصم ببساطة انظر لاى شئ فى وجهه .
- **عندما تتكلم فى مجموعة** انظر لكل فرد منهم بطريقة مباشرة.
- احترس من التركيز مع احد الاشخاص وإهمال الآخرين ، لان هذا سيصرف إنتباه باقى المجموعة عنك.
- يجب ان تحول نظرك الى فرد جديد من المجموعة مع كل كلمة جديدة تقولها و بهذة الطريقة ستكسب اهتمام جميع الأفراد أثناء الحديث.
- تعامل وانظر مع الاشخاص المحوريين والذين عندهم القدرة على اتخاذ القرار .
- لاتنظر الى المستمعين السيئين الذين قد يلهونك أو يحولوا انتباهك.
- انظر الى رد فعل المستمعين .



الفصل الرابع :لغة الإشارات الجسمية

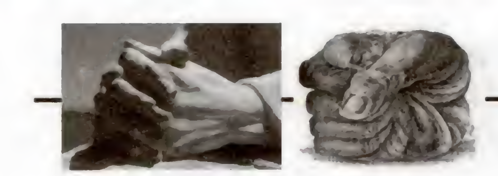
إن كلاً منا لا يتكلم فقط بلسانة وأعضاء النطق الأخرى ، ولكنه يتكلم بأعضاء جسمه أيضاً، إن كلاً منا يشير ويلوح بيديه واعداً متوعداً ، ويومىء ويلمح برأسه رافضاً وموافقاً ، ويفتح ويزم شفتيه حزناً وفرحاً، ويرمز ويغمز بعينه حباً وبغضاً، وتتحرك أسارير وجهه وعضلاته للتعبير عن الحب والبغض، والإعجاب والإحتقار، والرضا والغضب، بل إننا قد نجد كلماتنا تعجز أحياناً عن أداء دورها فى التبليغ فتأتى الإشارات لجبر هذا النقص بل نجدها فى أحيانٍ أخرى تنوب عن الكلمات وتقوم بدورها بل ربما تكون أبلغ منها، ولهذا قيل **"ربّ إشارةٍ أبلغُ من عبارةٍ"**، وكما قيل **"ربّ لحظٍ أنمُ من لفظٍ أو ربّ عينٍ أنمُ من لسانٍ."**

وتقوم اليدان فى النظام الإشارى الجسمى مقام اللسان فى النظام اللغوى الصوتى، لأنها تساعد المتكلم على التعبير عما يريد بشكل فعال، كما يقول اللغوى فندريس Vendryes**:"إن اليد تمتد وتنكمش كما لو كانت تغوص فى أعماق الضمير لتجلب الفكرة الوليدة تعجنها وتصقلها بإعطاءها الشكل المناسب"**، وقد تساهم الكفان بأصابعهما بشكل فعال فى التعبير عن انفعالات المتكلم وأفكارة.

أما عن الدور أو الوظيفة التى تقوم بها الإشارات الجسمية وخصوصاً اليدين فى عملية التواصل فهى :

- تحقيق وتدعيم المعانى والدلالات التى يقصدها المتكلم.
- إكمال القصور وجبر العجز اللذين قد يشعر بهما المتكلم تجاه لغته الأم أو اللغة الأجنبية التى يعرفها عندما ينتقل إلى مجتمع آخر.
- النيابة عن الكلمات فى بعض المواقف التى يلجأ خلالها المتكلم إلى إستبدال الإشارة بالكلام فى حالات الخجل والإضطراب أو عندما يتعمد إخفاء ما يريد قوله.
- التعبير عن ظلال المعانى shades of meaning التى يريدها المتكلم أو ما سماه الجاحظ "خاص الخاص"

ومن أمثلة هذه الإشارات التى تقوم بها اليد: مد اليد مع بسط الكف الذى يعنى الترحيب بالآخرين، ورفع اليد إلى أعلى مع بسط الكف وهزها لتوديع الآخرين، ورفع اليد مع بسط الكف رأسياً مع ثباتها لأمر الآخرين بالتوقف، ورفع اليد والتلويح بها فى الهواء مع قبض الكف لأعلام



الآخرين بالقوة، وإذا وضع يده مشيراً بلإصبع السبابة إلى أعلى فهذا يعنى التحزير، وإذا هز السبابة يميناً ويساراً فهذا يعنى الرفض، وإذا رفع السبابة ووضعها رأسياً على الشفتين فيعنى الأمر بالصمت.

وإذا لوى الشخص كف اليد أو الكفين مع تفريج الأصابع للسؤال أو التعجب، وضم أصابع الكف إلى أعلى على شكل كمثرى يكون طلباً للإنتظار، وضرب راحة الكف بلأخرى تعبير عن الأستحسان أو طلباً للآخرين، وحك راحة الكف بالأخرى توقع لمكافآة أو إكرامية.

ولعل هذا التنوع أو التباين لحركة اليد جعل بعض المهتمين بالسلوك الإنسانى مثل برونكو pronko يذهب إلى أن اليدين بأجزائها المختلفة يمكن أن تقوم بتشكيل أكثر من ٧٠٠ إشارة متميزة.

وقد اثبتت الابحاث العلمية ان الهدف من تحريك اليدين هو تاكيد الكلام وكذلك مساعدة الاخرين على فهم الكلام .. كما اثبتت الابحاث العلمية اهداف اخرى مثل :

استعمال اليد يساعد خلايا الذاكرة في المخ على حفظ المعلومات ..

يساعد ايضا على استذكار هذه المعلومات عندما يحتاج اليها .. مرة ثانية واثبتت الابحاث ان عدم استعمال اليدين ظاهرة غير طبيعية ..وان الذى لا يستعمل يديه أثناء الكلام اما ان يكون مضطرا لذلك .. أو لا يريد أن يقول كل شي .. أو أن يتذكر كل شي .. **(اصبح مؤكدا ان هناك صلة قوية داخل خلايا المخ بين خلايا الحركة (حركة اليدين) وخلايا الكلام)**

طبعا ليس معنى هذا ان كل من يتحدث ويحرك يديه يقول الحقيقة .. ويقول كل شي ..لكن معناه ان تحريك اليدين عفوي وطبيعي اكثر من عدم تحريكها ... وان هناك صلة بين الصمت وعدم تحريك اليدين.

وقد جاء فى فقة اللغة والمعجم وصف لسلوك الكف والأصابع وحركاتها المختلفة؛ فإذا ضم المتكلم أصبع الكف فهى قبضة، وإذا ضمها على شيء فهى حفنة، وإذا بسطها للسؤل فهو التكفف، وإذا أشار بها لمن أمامه فهو الإيماء، وإذا ضرب راحة الكف بالأخرى فهو التصفيق، وإذا ضرب براحة الكف الخد فهو اللطم، وإذا ضرب الوجه فهو الصك، وإذا ضرب الرأس فهو الصقع، وإذا ضرب القفا فهو الصفع، وإذا ضرب بكفه الصدر أو الجنب فهو الوكز، وإذا ضرب الظهر أو العجز فهو النخس.

وتقوم أصابع اليد بدور مهم فى التخاطب بين المتكلمين بإصدار إشارات جسمية ذات دلالات مختلفة، ومن ذلك قول الشاعر:

بنـــانُ يــدِ تشيرُ إلى بنـــانِ تجاوبتـا وما يتكلمـــان
جرى الإيماءُ بينهما رسولاً فأعربَ وحيا المتناجيان

(والمقصود بالبنان هنا الأصابع)

إن أصابع المتكلم تصاحب كلماته فى التعبير عما يريد، ونلاحظ أن السبابة أهم هذه الأصابع مشاركة فى الإشارات الجسمية، فهى التى يستعملها المتكلم دائماً للإشارة إلى الأشخاص والأشياء، كما نجد أن المتكلم يهز السبابة يميناً ويسارً إذا أراد النفى أو الرفض، كما نلاحظ أن المتكلم قد يستعمل السبابة مع إصبع آخر إذا أراد التعبير عن معنى المثنى أو الاثنين، ومن ذلك ما روى عن الرسول ص:

"أنا وكافل اليتيم فى الجنة هكذا"، وأشار بالسبابة والوسطى وفرج بينهما.

كما نرى أيضاً إشارة المتكلم بالسبابة والوسطى فى هيئة مثلث مقلوب بدلالة الفوز أو النصر.

ونجد إشتراك السبابة مع الإبهام بوضع طرف كل منهما على الآخر على هيئة دائرة بدلالة التهديد أو التوعد، وقد تعنى فى المجتمعات الغربية أن كل شيء صح أو OK! ، وإذا تحدث عن النقود حرك بطن السبابة مع بطن طرف الإبهام، كما نجد أشتراك سبابة اليد اليمنى مع سبابة اليد اليسرى بتشابكهما للتعبير عن التلاحم والأتصال،

وقد يشترك عضوين أو أكثر فى إصدار الحركات والإشارات الجسمية مثل: ضرب الكف بالآخر تعجباً وتعبيراً عن الدهشة فقد قال تعالى:**"وَأحِيط بثمَرهِ فَأصْبَحَ يُقلّبُ كَفَّيْهِ عَلى مَا أنفقَ فِيهَا"** (الكهف:٤٢) أى يضرب بكفه على الآخرى ويقلبهما ظهراً لبطن وقيل يضع باطن إحداهما على ظهر الآخرى كناية عن الندم والحسرة على ما فقده، ومن هذا القبيل قول الشاعر يزيد بن معاوية بن أبي سفيان الاموي ثاني ملوك الدولة الاموية :

واسترجَعَتْ سألتْ عني فقـــيلَ لها: ما فيهِ من رمقٍ دقتْ يداً بيـدٍ.

وقد يضع الأنسان الخد أو الجبهة على الكف تفكراً أو حزناً أو مهموماً ، ومن هذا القبيل قول الشاعر :

وإذا أشتدَ ما بى كان آخرُ حيلتى له وضُع كفى فوقَ خدى وأصمتُ.

وقول لإسحاق بن خلف يهجو الحسن بن سهل :

بابُ الأمير عراءٌ ما به أحدٌ إلا امروٌ واضعٌ كفاً على الذقن.

ووضع الأصابع بين الأسنان تعبيراً عن الندم أو الغيظ، ومثال قوله تعالى:"**وَإِذَا خَلَوْاْ عَضُّواْ عَلَيْكُمُ الأَنَامِلَ مِنَ الْغَيْظِ**" (آل عمران:١١٩)،وقوله تعالى:"**وَيَوْمَ يَعَضُّ الظَّالِمُ عَلَى يَدَيْهِ يَقُولُ يَا لَيْتَنِي اتَّخَذْتُ مَعَ الرَّسُولِ سَبِيلًا**"(الفرقان:٢٧)، ومن هذا القبيل أيضاً قول شاعر :

إذا رأونى أطالَ اللهُ غيظهم عَضُوا من الغيظِ أطرافَ الأباهمِ.

وقد يشبك الشخص أصابع الكفين أو يضم الكفين مع هزهما قليلاً إشارة منه إلى الترابط والوحدة؛ فقد روى عن الرسول ص أنه قال:

"**المؤمن للمؤمن كالبنيان يشد بعضه بعضا ثم شبك بين أصابعه**"

قد يشترك الكف مع الصدر بالتعاون مع الساعد فى تشكيل إشارة جسمية للتعبير عن ذات المتكلم، ويكون هذا بوضع الكف على الصدر أثناء الكلام.

تجد هذه الإشارة بصورة ثانية تتمثل فى ضرب الصدر بالكف جزعا أو أستنكاراً أو تعجباً وهى إشارة تتميز بها النساء دون الرجال، وذلك قول المهلهل:

ضرَبتْ صدرَها إلىّ، وقالت: يـاعديـاً لقد وقتـكَ الأواقِى .

وقول الشاعر:

تقولُ وصكَتْ صدرَها بيمينها أبعلى هذا بالرحى المتقاعس.

كم نجد إشارة وضع اليد على الفم أو ضرب المرأة وجهها بكفها أستنكاراً ودهشة فى مثل قوله تعالى:"**فَصَكَّتْ وَجْهَهَا وَقَالَتْ عَجُوزٌ عَقِيمٌ**" (الذاريات:٢٩) ويقول أبو حيان فى تفسير الآية: ذلك ما يفعله من يرد عليه أمر يستهوله ويتعجب منه وهو فعل النساء إن تعجبنّ من شىء أى ضربت بكفها وجهها وهذا مستعمل فى الناس حتى الآن.

وسوف نستعرض فى المبحث التالى بعض حركات اليدين والرجلين مستعينين ببعض الصور للتوضيح أكثر .

المبحث الأول:الاطراف المتشابكة

١ـ أليدان المتشابكتان على شكل مثلث

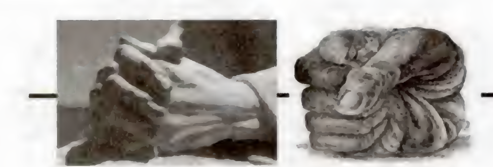
هذه الحركة تعبير صريح عن **الثقة بالذات** لا يقوم بها إلاّ أولئك الذي يعتدون بأنفسهم اعتداداً كبيراً
لهذه الحركة نوعان: مثلث رأسه إلى الاعلى ، ومثلث رأسه الى الاسفل الاول فعل والثاني انتظار واستماع وتوصي لغة الجسم بحركة رفع اليدين على الطاولة وتشكيل برج أو مثلث بواسطة الأصابع؛ لأنها تعطي انطباعاً بالتفوق والثقة في النفس.. ألا ترى بعض المديرين يظهرون على أغلفة المجلات وهم بهذه الوضعية؟ لكن هذه الحركة إذا ما اقترنت بميل الرأس إلى الخلف، فإنها تعطي الانطباع بالغرور والعجرفة .











أما حركة البرج نفسها لكن بالمقلوب، فإنها تعني أنك تصغي بشكل أكبر من التحدث. وتعتبر حركة البرج حركة استثنائية لا تخضع للقواعد العادية، فقد تكون إيجابية أو سلبية بحسب باقي الحركات.











الرأس عالٍ الذقن بارزة اليدان خلف الظهر تمسك إحداهما بالأخرى
إنها حركة **الفوقية والثقة بالنفس** وهي تعبير عن **رباطة جأش** صاحب الوضعية وخلوه مما يعيبه
ولكن كلما ارتفع مكان الامساك عن الرسغ بدا الشخص أكثر اضطرابا وعصبية ويحاول أن يحافظ على هدوئه





وتعطي حركة المشي أو الوقوف مع تماسك الراحتين من الخلف، انطباعاً بالتفوق والثقة بالنفس؛ لأن المنطقة الأمامية تكون مكشوفة للآخرين، وبالتالي تدل على أنك شجاع لا تهاب من أمامك.




وتستعمل الحركة السابقة من قبل رجال الشرطة ومديري المدارس والملوك وغيرهم.

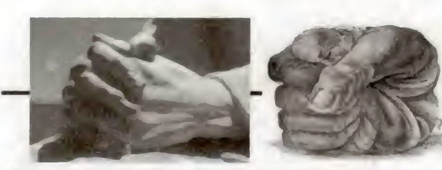


لكن قبض اليد على الساعد في تلك الوضعية، أي من الخلف، تعني أنك تعاني من الإحباط وتحاول ضبط نفسك. وكلما كانت "المسكة" إلى أعلى، كان الموقف سلبياً أكثر.

الأيدي في الجيوب الخلفية تعني إخفاء الطبيعة المسيطرة والايدي في الجيوب الامامية دليل على الاستعداد للقيادة والثقة بالنفس خصوصاً عند ظهور الإبهام.











اليدان على امتداد الجسم تمسك كف اليد كف اليد الأخرى فهذه حركة **البحث عن الأمان**،أو أحد الذراعين على امتداد الجسم وأخرى منثنية تمسك بها وهي وضعية شائعة في كثير من الحفلات العامة، حيث يعرف الناس بعضهم بعضا قليلا ؛ فهذه حركة **البحث عن الأمان أيضاً.**





أما **اليدان المتماسكتان** فتشيران إلى **موقف سلبي أو عدائي أو إحباط**، فإذا كانت اليدان على طاولة ومتكئتان على المرفقين، فالموقف سلبي بصورة أكبر.

٢ ـ الأذرع المتشابكة

لايمكن تفسير تشابك الاذرع إلاّ بصعوبة ؛ لكن يجب أن نعلم أنّ **الشخص يطوي ذراعيه فوق صدره ليكون تعبيراً عن عصبيته أو سلبيته أو دفاعيته أو عدم ثقته أو عدم شعوره بالأمان أو يكون غير موافق لما يدور من حوله.** فإذا كنت مع شخص يختبئ خلف حاجز ذراعيه، فعادة ما

يكون هذا مؤشر على **محاولته عزل نفسه عن الآخرين** أو أنه يخشاك فعلاً ويحاول أن يحمي نفسه منك وتستطيع أن تجبره على تغيير وضعيته الدفاعية بمناولته قلماً أو كوب شاي. المهم أن تضعضع قلعته الجسمية. ولقد أثبتت دراسات عديدة سلبية حركة الأذرع المتشابكة؛فإننا عندما نشبك أذرعنا نصير أقل تأثيراً بما نسمع أو بما يجري من حولنا .

الأذرع المتشابكة التقليدية :

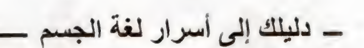
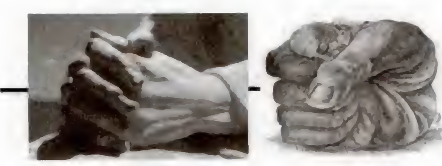
تتشابك الأذرع على الصدر وكأننا نحمي أنفسنا من خطر معين ؛ نصادف هذه الحركة في كل مكان نلتقي فيه بأناس قلقين :أمام المصعد وفي الاجتماعات العامة ....إلخ

فعبارة " **غير موافق** " تقال بلغة الحركة عن طريق تشابك الاذرع واذا شبك محدثك ذراعيه أثناء لقاء بينك وبينه أعلم أنه **لا يؤيد ما تقول** و لا فائدة حينئذ من متابعة الحديث فيجب عليك بمهارة منك إجباره على التخلي عن وضعيته السلبية بجعله يتخذ وضعية منفتحة ومسترخية لانه اذا حافظ على وضعيته السلبية أبقي **فكره مغلقاً** دون كل حججك، فحاول أن تعطيه قلم أو أعرض عليه كتابا أو صورة انحني باتجاهه وابذل له راحتيك قائلا : " أعتقد أن لديك سؤالاً " أو " ماذا تعتقد ؟ "

ثم استرخ براحة في مقعدك وذراعاك مسترخيتان هذه أفضل طريقة تجعله يتكلم ويفهم أن بإمكانه الكلام بصراحة








الأذرع المتشابكة المدعمة

وإذا كانت ذراعاه مطويتان فوق صدره ويداه في وضعية "البوكس"، فهو في حالة عدوانية ودفاعية. فإن الأذرع المتشابكة ذات القبضات المشدودة **تعني العدوانية التامة** واذا صك أسنانه وأصبح وجهه قرمزيا فهناك شجار يلوح في الافق ، فإذا كنت تطلب رأياً قاطعاً في أمر ما، أو معلومات دقيقة حوله، فلا تطلبها من شخص يقف وهو مكتوف اليدين، أو يشبك كفيه بينما الأصابع متشابكة.



طوى الذراعين ورفع الإبهامين إلى أعلى فيعني أنه هادئ ومتحكم بأعصابه.



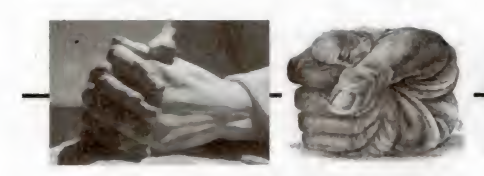


تشابك اليدين خلف الرأس ...

يستعملها غالبا الناس الذين يشعرون بالسيطرة والثقة والفوقية تجاه شيء ما ويدعون معرفة كل شيء خصوصاً فى وضع الجلوس.









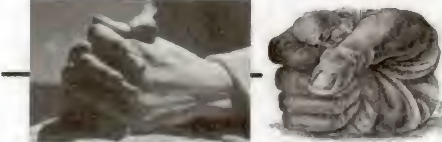
أما فى وضع الوقوف مع الضغط بكلتا اليدين على مؤخرة الرأس فتدل على الغضب الشديد وخسارة كبيرة،وإحباط .
وقد نلاحظ ذلك فى الملاعب بكثرة أو فى البورصة.





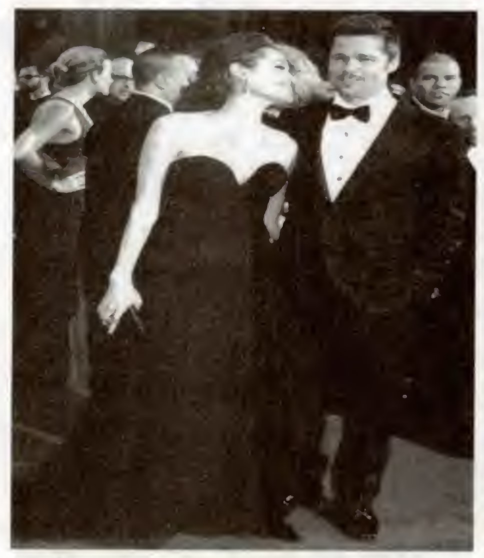


وللرأس أثناء الإستماع حركاته، **فالمرفوع يعني الحيادية، والمنخفض يعني السلبية، أما الرأس المائل جانباً، فيعني أن صاحبه بدأ يهتم.**



وللفائدة، فإن المرأة التي تميل برأسها يعني أنها تريد تسجيل انجذابها للرجل، وفي كل الأحوال، ميل الرأس يعطي الإنطباع بأن السامع مرتاح ويشعر بالدفء تجاه المتكلم.

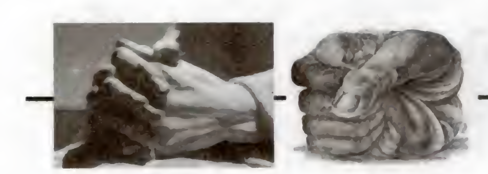




الأذرع المتشابكة المموهة







إنها ذراع تمتد ظاهريا لكي تعدل من وضعية زر في كم أو ساعة يد أو سوار أو تلك الأذرع التي تمسك باقة زهور أو حقيبة ...إلخ ؛ حركات لا قيمة لها تنفذ غالبا مع ابتسامة لطيفة لكنها **تخفي العصبية والقلق أو تعمل على تشكيل حاجز معين؛** انظر الى شاب رياضي يجتاز الصالة الضخمة ليستلم كأس أو جائزة ما لا بدّ من أنه يتأسف لعدم حمله بعض الاشياء الثانوية تدعم موقفه ، وفي اللقاءات الرسمية يشكل كوب الشراب درعا وقائيا عظيما يمسكه الشخص بكلتا يديه فيهدئ من روعه ويطمئنه .

حركة الوقوف مع وضع اليدين على الخصر.

لإيصال **انطباع بالموقف العدائي أو المسيطر**، ويعتبر هذا **دليلاً على الثقة الزائدة والاستقلال**، ويفسّر لغة الجسم سبب وقوف عارضة الأزياء وهي تضع يديها أو يداً واحدة على خصرها، وذلك لإبراز موقف المرأة الحديثة ذات النظرة المستقبليه و.. المسيطرة.





٣- الأرجل المتشابكة

الساق اليمنى فوق اليسرى
يتخذالشخص هذه الوضعية عادة عندما يشعر بالعصبية أو التحفظ أو الاستياء أو العدوانية أو الموقف الدفاعي. ويكون الموقف أشد إذا تصالبت الرجلان وأمسكت اليدان بأحد الرجلين أثناء الجلوس .
غير أن هذه الحركة لاتعبر بمفردها عن شعور معين أو احساس فيجب عليك أن تفسرها دائما ضمن سياقها فمثلا أن يجلس الشخص بكرسي غير مريح منذ وقت طويل أو لأنه يشعر بالبرد ، وعندما يشبك الشخص الأطراف جميعها فالأمر واضح شخص مغتاظ منك في حالة احتجاج داخلي حقيقي ، فيجب أن تسأله عن أسباب معارضته .





أو رتب أمورك بحيث تجعله يتبنى وضعية أكثر انفتاحا ؛ فمثلاً قل له :" أرى أن لديك أفكارا حول المشكلة حبذا لو تطرحها"، وهكذا يستلم الكلام فتعرف رأيه وتجد الفرصة المناسبة وتقنعه برأيك.

الأرجل المتشابكة في حالة الوقوف

أما تصالب الرجلين وقوفاً، فيكون في حالة الوجود في وسط غريب ومع أشخاص لا تعرفهم جيداً. والحركة نفسها إذا أضفت إليها طوي الذراعين على الصدر، فتعني أنك غير مسترخٍ أو لا تثق بنفسك. فقد يحتفظ الناس في الاجتماعات العامة على مسافات اجتماعية جيدة بينهم وبين الاخرين فنرى أن اطرافهم تتشابك لانهم لايعرفون بعضهم بعضا فالاطراف المتشابكة تعني تحفظ تام.



أقدام متشابكة



هذه حركة إخفاء للانفعال والخوف والعصبية وكأن الشخص يحاول السيطرة على أعصابه؛فالرجال تترافق الاقدام المتشابكة بقبضات منكمشة فوق الركبتين أو متشبثة بمسندي الكرسي ،بينما تضم المرأة الركبتين الى بعضهما وتنحني القدمان الى جهة واحدة وتوضع اليدان فوق الركبتين برفق إحداهما جانب الاخرى





لذلك نقدم لك هذه النصائح التى ستفيدك فى تعاملاتك اليومية:

١- لا تطو زراعيك أو تضع أحد رجليك فوق الأخرى:
لأن هذا الوضع يعطى انطباعا بأنك شخص هجومى، شديد الحذر، لذلك اترك زراعيك و رجليك تسترخيان.

٢- لا تخش أن تجلس، ورجليك مفتوحتين قليلا:
فترك مسافة قليلة بين رجليك، وزراعيك تضفى عليك الثقة والارتياح.

٣- تجنب لصق الكاحلين أثناء الجلوس فهو يشير أيضاً إلى الاصابة بحالة من القلق.

٤- إذا أردت أن توضح اهتمامك بمن يحدثك مِل نحوه قليلا، أما إذا أردت أن توضح الثقة بالنفس، فمل قليلا للوراء، واعلم أن المبالغة فى الميل للأمام تظهرك وكأنك محتاج، كذلك الميل للوراء بشدة يظهر أنك متغطرس، ومغرور.



المبحث الثانى:حركات اليدين والأصابع

تقوم اليدان فى النظام الإشارى الجسمى مقام اللسان فى النظام اللغوى الصوتى، لأنها تساعد المتكلم على التعبير عما يريد بشكل فعال، كما يقول اللغوى فندريس Vendryes:"**إن اليد تمتد وتنكمش كما لو كانت تغوص فى أعماق الضمير لتجلب الفكرة الوليدة تعجنها وتصقلها بإعطاءها الشكل المناسب**"، وقد تساهم الكفان بأصابعهما بشكل فعال فى التعبير عن انفعالات المتكلم وأفكارة، فهى تسعى إلى تحقيق وتدعيم المعانى والدلالات التى يقصدها المتكلم، وإكمال القصور وجبر العجز اللذين قد يشعر بهما المتكلم تجاه لغته الأم أو اللغة الأجنبية التى يعرفها عندما ينتقل إلى مجتمع آخر، وكذلك النيابة عن الكلمات فى بعض المواقف التى يلجأ خلالها المتكلم إلى إستبدال الإشارة بالكلام فى حالات الخجل والإضطراب أو عندما يتعمد إخفاء ما يريد قوله.



راحة اليد التي يمّكن أن تعطي الانطباع بأنك صادق وأمين أو أنك متسلط وعدواني . راحتاك المفتوحتان إلى الأعلى مثل راحة الشحّاذ، تعطي الانطباع بأنك صادق وأمين ومطيع. أما إذا كانتا مفتوحتين إلى الأسفل، مثل راحة السيدة التي يتقدم أحدهم لتقبيل يدها ، فإنها تعني السُلطة وإعطاء الأوامر. وإذا كانت راحتك مغلقة وسبابتك تشير إلى شيء ما، فأنت عدواني.

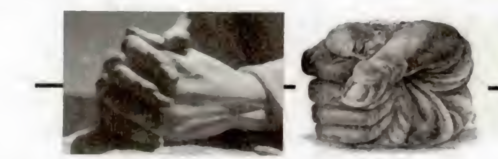




فمثلاً : إذا طلب من شخص نقل غرض ما إلى مكان آخر. في الغرفة فتكون راحة اليد المرفقة بالطلب إما متجهة نحو الأعلى وهي حركة خضوع تذكرنا بالمتسول في الطريق أما إذا اليد باتجاه الأسفل فإن هذه الحركة تدل على أن هذا الشخص يريد إستخدام سلطته . وقد صدق رسول الله ـ صلى الله عليه وسلم- إذ قال: اليد العليا خير من اليد السفلى،







أما إذا كانت قبضة اليد مضمومة إلا السبابة موجهة مثل العصا الآمرة بالإمتثال فإن **هذه الحركة تثير الغضب وتدل على أنك مسيطر ومتفوق وعدواني.**



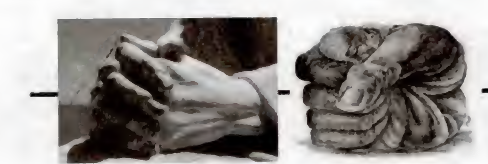


عندما يشير المتحدث بأصبعه فى إتجاه ، وينظر بعينيه فى أتجاه آخر، فإن عقله يقوم بإختلاق أمراً ما لا يستطيع الجسم مزامنتهُ؛وقد يكون هذا الإختلاق كذب.

وعموماً تستخدم السبابة في الإشارة للأشياء،وكعلامة لطرح الشروط والتأكيد عليها كمن يذكر الطرف المقابل حين يتنصل من تعهداته و شروطه التي سبق وجرى الإتفاق عليها بين الأطراف ذات المصلحة ، وكذلك تعني **الإشارة بالسبابة التهديد والوعيد والتحذير وغيرها .**







والإشارة بالإبهام إلى شخص آخر تعتبر علامة سخرية منه. وكذلك الإشارة بالسبابة مع فرد الذراع بجانب الجسم تدل على علامة سخرية أو نقد شديد .

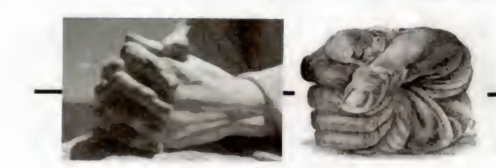




الإشارة بالإبهام إلى الأعلى علامة الرضى عن شيء ما ."أن كل شيء تمام"

وبخلاف أنها اشارة الأوتوستوب ...تعني الاشارة بالابهام مرفوعا في جميع انحاء العالم ان كل شيئ تمام !! ، وتستخدم أيضاً فى العد للإشارة لرقم "١"





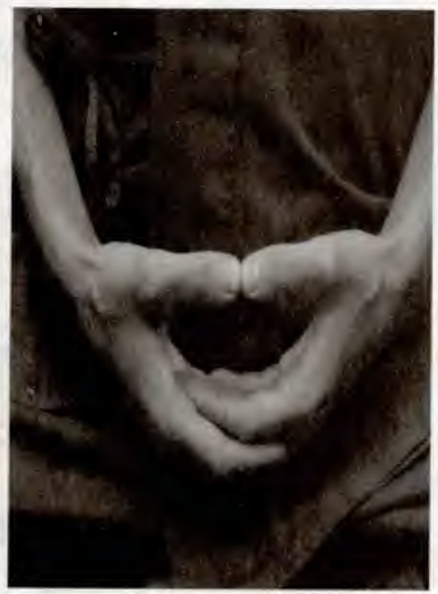
هذا المعنى للإبهام قديم جداً يرجع الى عهد" الأتروسك" (جدود الرومان الذين عاصروا الفراعنة) فكان رفع اصبع الابهام في حلبات مصارعة السيرك حينما ينتصر أحد المتصارعين على مصارعه أمراً بالعفو عن المصارع المهزوم.....بينما يعني الابهام المنخفض للأسفل أن على المنتصر أن يقتل غريمه الذي هزمه...

ويتفق علماء النفس و المؤرخون على أن القدماء لاحظوا أن الطفل حينما يولد يحفظ قبضتي يديه مضمومتين بابهاميه داخلهما...وانه بينما ينمو يفتح قبضته تدريجيا محرراً إبهاميه..و أن الانسان عند الموت يضم قبضتيه على ابهاميه من جديد!!

و يقولون إن الأتروسك اعتبروا لهذا ان الابهام متحرراً مرفوعاً رمزاً للحياة..و مضموماً رمزاً للموت...

و الحياة تعني أن كل شيئ تمام..

أن يكون الإبهامان متلاصقين فهذا يعني أن المتحدث عقلاني وكريم ومثقف ويستطيع التأقلم مع الظروف العامة











رفع اليد مع بسط الكف رأسياً مع ثباتها لأمر الآخرين بالتوقف،
ورفع اليد إلى أعلى مع بسط الكف وهزها لتوديع الآخرين







وضم أصابع الكف إلى أعلى على شكل كمثرى يكون طلباً للإنتظار.
ورفع اليد والتلويح بها فى الهواء مع قبض الكف لأعلام الآخرين بالقوة





وإذا لوى الشخص كف اليد أو الكفين مع تفريج الأصابع للسؤال أو التعجب.





إشارة المتكلم بالسبابة والوسطى فى هيئة مثلث مقلوب بدلالة الفوز أو النصر.





إشتراك السبابة مع الإبهام بوضع طرف كل منهما على الآخر على هيئة دائرة بدلالة التهديد أو التوعد







وقد تعنى فى المجتمعات الغربية أن كل شىء صح أو OK! .





التربيت

إحدى أكثر الحركات نقلاً للمشاعر واستخداماً في بلادنا هي التربيت وبرغم كونها حركة بسيطة إلا أنها تفيد كثيراً في نقل إشارة أو إحساس ما، ليست الوحيدة ، ربما هناك الكثير من الإيماءات والحركات التي يختلف معناها باختلاف مقامها وموضع الإشارة فيها. ربما هي دليل على كون الكلمات ليست هي الطريق الوحيد الذي نتواصل به.

فالتربيت على الرأس يستخدمها الكبير للإشارة لرعايته واهتمامه بالصغير.





والتربيت على الكتف طريقة للإشارة للثقة.





والتربيت على الظهر إشارة للآخر بأنك تمزح معه وقد تستخدم للإشارة للمواساة وأحياناً في العناق.







وتربيت المرء على صدره إشارة لاعتماد وتبني مايقال ،





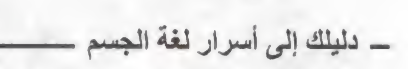
وكذلك للإمتنان والشكر.





تربيت أو ضرب الصدر بالكف جزعا أو أستنكاراً أو تعجباً وهى إشارة تتميز بها النساء دون الرجال.وذلك قول المهلهل:

ضرَبتْ صدَرها إلىّ، وقالت: يـاعديـاً لقد وقتـك الأواقِي .





وقول الشاعر:

تقولُ وصكّتْ صدرَها بيمينِها　　　أبعلِي هذا بالرحى المتقاعس





وتربيت المرء على بطنه لنقل الشعور بالتخمة، أما تربيت أحدهم على بطن الآخر أو صدره بظهر الكف فيعنى الوكز وهو إعلان لبدء مشاجرة.

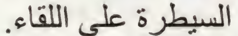




التربيت على رأس الركبة بين اثنين يجلسان متجاورين للفت الانتباه لما يجري،التربيت على ظهر الفخذ للإشارة بالرحيل.

المبحث الثالث: أنماط المصافحة باليد :

كيف نعرف أن هذه الشخصية مسيطرة أم خاضعة عن طريق راحة يده ؟
عندما تقابل شخصاً لا تعرفه بعد تبادل المصافحة التقليدية بالأيدي ستتعرف بصورة لا واعية دون ريب الكثير حول مستقبل علاقاتك به ؛ فإن هذا الإلتماس الأولي يخبرك بأمور منها:
{إحذر يريد السيطرة عليك} أو {هذا صديق ممتاز}
أو {هذا الشخص مستعد للقيام بأي شيء تطلبه منه}
أذا سلمت على شخص بقوه و ضغطت على يده فسيعتقد لا شعوريا انك اقوى منه اما اذا ضغطت بنفس درجه ضغطه هو فسيشعر بانك فى نفس قوته.
بعض الناس قد يصافحك و باطن كفه مواجه للارض و هذا يعكس رغبه فى السيطره و التحكم. بعض الناس قد يصافحك و باطن كفه يواجه السماء و ذلك شخص ليس عنده اي نيه للتحكم او القياده.
طريقه السلام الصحيحه تكون بابقاء باطن كفك فى مستوى افقى مع الضغط بنفس قوه الشخص الذى يصافحك الا اذا اردت ان تخبره انك اقوى منه.
وهل لاحظت من قبل طريقة مصافحة مدير لك؟ هل تجد فرقا بينها وبين مصافحة صديقك المقرب؟ نعم، لكل مصافحة دلالة وقد يستخدم البعض أنواع من المصافحة ولكن لا يدركون معناها الحقيقي.
المصافحة المسيطرة: وهي وضع راحة اليد إلى الأسفل جاعلا راحة يد المقابل مقابلة للسماء وبهذا يكون الشخص الأول هو المسيطر ويرغب في السيطرة على اللقاء.







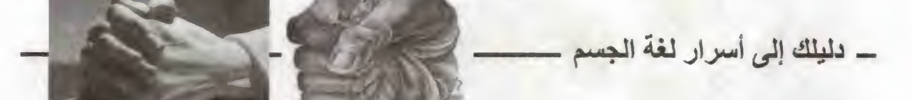


واذا أردت أن تبطل حركته أمسك قبضته من فوق واضغط عليها وهزها فتتحول بذلك من خاضع الى مسيطر لكن ينبغي تنفيذ هذه الحركة بحكمة.



المصافحة المطيعة: وهي وضع راحة اليد لأعلى للسماح للشخص الآخر بوضع راحة يده للأسفل ، أي عكس المصافحة السابقة وهي إشارة منك بالتذلل والطاعة.







المصافحة المتزنة أو المصافحة المتساوية:

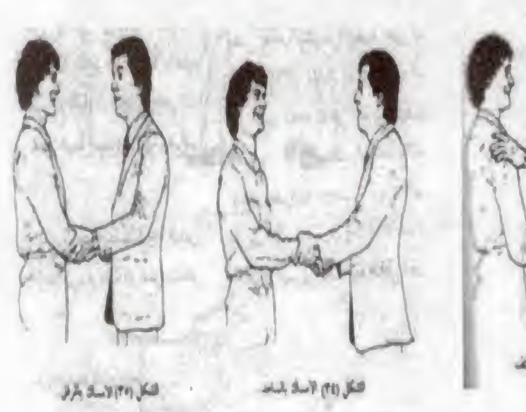
حين تكون الراحتان عموديتين تسمى هذه الوضعيه ..مصافحة الرجال.. فيكون كل منهما مسيطر على أموره ويتبادل الطرفان التقدير والإحترام ..



مصافحة القفاز (المصافحة المتميزة أو الودية) :

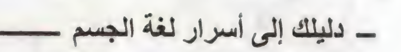
وهي عندما يضم أحدهم يدك بكلتا يديه ويغطى اليد اليسرى كف الأخر تعبيرا عن مشاعر ودية واثقة ويزداد التعبير عن الصداقة الخالصة الوفية لو أمسكت اليد اليسرى بالمرفق أو أعلى الذراع وتبلغ أقصى حدودها بوضع اليد اليسرى فوق الكتف وينبغي أن يكون صديقا حميماً أو قريباً وهي تدل على عمق المحبة التي يكنها لك هذا الشخص.

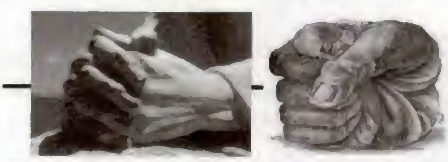














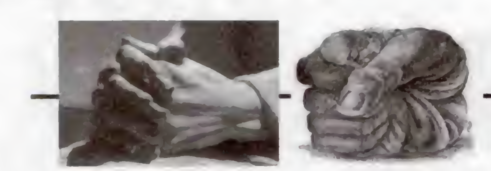


المصافحة الهزيلة نمط الخجول وفاقد الثقة بنفسه :

فتكون المصافحة بأطراف الأصابع البعض يصافحون مصافحة ضعيفة بيد رخوه، وهي لا تشجع أحداً على ترشيحك لوظيفة ما أو الثقة بك.

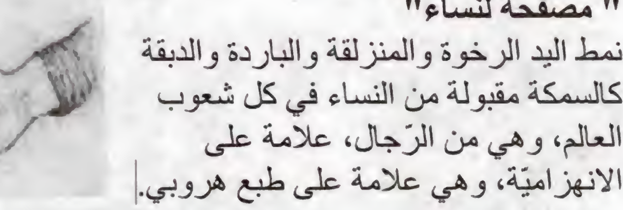
إن سلـّم عليك أحد بهذه الطريقة؛ فاعلم أنّها تسرُّب في الثقة





مصافحة السمكة الميتة

" مصفحة لنساء"



نمط اليد الرخوة والمنزلقة والباردة والدبقة كالسمكة مقبولة من النساء في كل شعوب العالم، وهي من الرّجال، علامة على الانهزاميّة، وهي علامة على طبع هروبي.



مصافحة اليد الحديدية: (نمط كاسر المفاصل)

تتميز بالضغط بشده على مفاصل الأصابع وهي مصافحة يكرها معظم الأشخاص فهي نمط عدواني فظ تماما ،أيضا تولد إحساس بالعنف وعدم الراحة.

وهى التي يمد صاحبها يده فيبقيك على أبعد مسافة ممكنة خارج مدى منطقته وربما يكون ريفيا يمتلك أرضا شاسعة.



تذكر دائما

- الطريقة التي تؤدى بها التحية تكشف قدراً كبيراً من معالم الشخصية . وهي وسيلة ممتازة لتقييم الناس ومعرفة نوع وقدر علاقتهم بك ، حتى تستطيع معاملتهم كما ينبغي . وقد كان من المألوف في ألمانيا مثلا في القرن الماضي أن تكون المصافحة باليد قوية ناشفة.. ولفترة طويلة.. وهذا يدل على المحبة والشوق.. أما إذا جاءت المصافحة رقيقة دون أن تشعر الأصابع والأكف بالقبضة والالتحام، فهذا دليل على الاستخفاف والاستهانة.. ولقد علمنا رسول الله صلى الله عليه وسلم طريقة المصافحة فقد روى الترمذي رحمه الله عن أنس بن مالك قال: **(قال رجل: يا رسول الله! الرجل منا يلقى أخاه أو صديقه أينحني له؟ قال: لا. قال: أفيلتزمه ويقبله؟ قال: لا. قال: أفيأخذ بيده ويصافحه؟ قال: نعم.)**

- إنك تستطيع الحصول على كمية كبيرة من المعلومات عن محدثك، بمجرد مراقبة حركات يديه أثناء الكلام، وإذا عرفت ما ينبغي ان تبحث عنه في هذه الحركات، فإنك تستطيع معرفة ما إذا كان المتحدث يؤمن بما يقول أم لا، بل إنك تستطيع معرفة ما إذا كان يكذب أم يصدق في كلامه.

ويعطي البروفيسور سنودون ، أستاذ العلاج النفسي ، ومؤلف كتاب لغة الجسد بعض المؤشرات عن لغة اليدين أثناء الحديث، من بينها:

"عندما يكون الإنسان صادقاً في حديثه، ويعرف أنه يقول الصدق، يبسط راحتي يديه بصورة أوتوماتيكية أثناء الحديث. وبالمقابل، فإنك إذا كنت ترغب في طلب خدمة من صديق، فانظر إذا كانت راحته مبسوطة، وتتجه إلى أعلى، أثناء الحديث، لأن ذلك يعني أنه سيتجاوب مع طلبك على الفور". ويتفق الخبراء على أن الإنسان الذي يثق بصحة ما يقوله، يبسط كفيه بشكل تلقائي أثناء الحديث، بشكل يتجه فيه الإبهامان إلى أعلى، وهذه الحركة موجودة لدى كل الشعوب، وكل الثقافات، في كل أرجاء العالم.

وفيما يلي بعض نتائج الدراسات الحديثة فى هذا المجال نوجزها فى شكل نصائح :

- أنك إذا بدأت بالمصافحة دل ذلك على رغبتك في فرض سيطرتك وهذا ليس انطباعا محببا،ومن الأفضل أن تنتظر وتدع الأخرين (وخاصة النساء) يمدون أيديهم أولا.

- واذا وجدت نفسك قد مددت يدك لاتتردد ولا تسحب يدك مرة اخرى لان هذا يعطى رسالة بانك غير حاسم ومتردد على العكس ابتسم بإشراق وقم باتصال عينى جيد.

- إذا أردت أن تبقي مسافة بينك وبين المصافح، فعليك بتصليب ذراعك وعدم ثنيها؛ لأنه سيضطر إلى عدم الاقتراب عند ذاك. وإذا فعل أحدهم هذه الحركة معك، فتأكد أنه لا يثق بك أو لا يريد أن تقترب من مجاله الهوائي.

- خفض الجسم أثناء المصافحة أو اللقاء تعطي الانطباع بأنك تابع أو خاضع أو متملّق كبير.

- سحب الكف بسرعه تدل على احدى الحالتين إما ان تدل على ان الشخص غير آمن ولا يشعر بالأمان إلا ضمن حيزه الشخصي..أو أن ثقافة هذا الشخص تتمتع بنطاق ضيق وهو يتصرف بشكل طبيعي .

- الإبتسامة الثابتة أثناء المصافحة تدل على التوتر ، والتردد في التعبير عن مكنون النفس بصراحة، والخوف من الاقتراب من الطرف الأخر ، والخوف من التآلف .

- الشخص الذي ينظر بعيداً حينما يلقي عليك التحية ، لا تتوقع منه علاقة دافئة حميمة . إنه حذر إلى درجة الشك .

- قوة المصافحة دليل على أن الشخص ظريف ، خفيف الدم . يحب المرح . مبدع . منبسط . جريء . لا يخشى التجارب الجديدة .

- المصافحة الرخوة دليل على أن الشخص لا يعطي للمصافحة أي معنى ، ولا يعترف في قرارة نفسه بقيمة التحية ، ويخاف إلى حد ما من التلامس الجسماني ، يميل إلى السلبية ، خجول انعزالي . لا يميل إلى التعبير عن نفسه .

- المصافحة الثابتة بدون هز اليد ، دليل على قوة السيطرة على النفس ، وشدة الثقة في الذات ، والحصافة ، واتزان العقل ، والإعتماد على النفس .



الفصل الخامس:
الجلوس والإجتماع مع الأخرين

لقد اكتشف علم الأنثربولوجيا أن لجسم الإنسان "مجالاً هوائياً محدداً"، يختلف من مكان لآخر، فإبن القاهرة يختلف هواه عن ابن محافظة مطروح، لأن القاهرة تعتبر مزدحمة قياساً بمطروح ، لذلك فإبن محافظة مطروح،الذي يعيش في بحبوحة هوائية، مدى هواء جسمه أكبر من مواطنه القاهراوى الذي اعتاد على الازدحام. لذلك يمكنك الاقتراب الفيزيائي من القاهراوى أكثر من المطروحى.
وهناك أربعة مناطق للجسم، الأولى المنطقة الحميمية ، وهي مخصصة للمقربين من الشخص. المنطقة الشخصية ، للحفلات واللقاءات الودية. المنطقة الاجتماعية ، مخصصة للغرباء ومن تلتقي بهم للمرة الأولى. المنطقة العامة ، عند التحدث أمام الجمهور.

iKinesics Guide To...

Proxemics

The distances between two or more individuals.

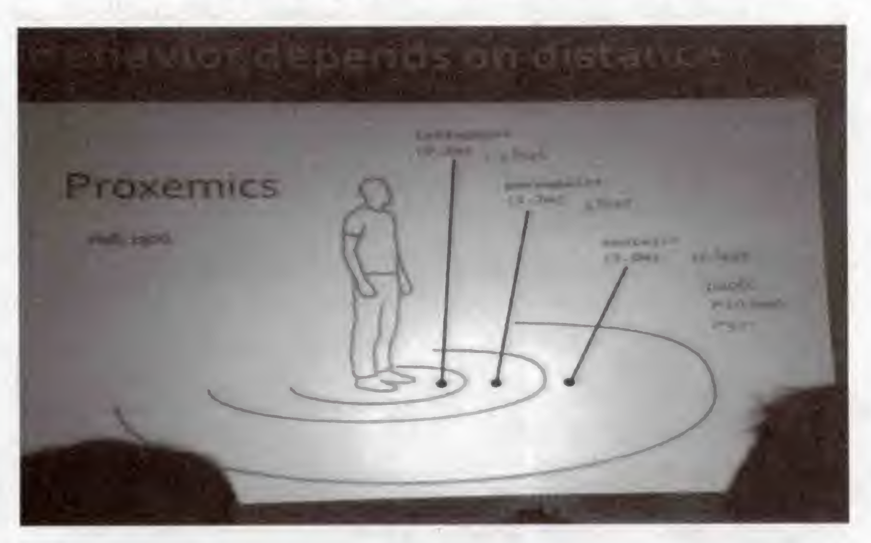




iKinesics.com



علماً بأن هذه المناطق الجسمية تم قياسها وتحديدها بالأرقام ، إلا أنها تخص الشعوب التي تعتبر اللغة الإنجليزية لغة أم بالنسبة لها، فالأبحاث أقيمت عليهم،وما يهمك هنا كقارئ عربي هو أن تحاول ترك مسافة مريحة بينك وبين الآخرين، بحسب علاقتك بهم، فالمسافة المقبولة مع الأقارب، تختلف تماماً عن المسافة المقبولة مع زميل العمل، والتي تختلف بدورها عن المسافة المقبولة مع الغرباء .
عليك أن تفعل ذلك حتى لا تدخل الحدود الإقليمية للآخرين وتُعتبر متسللاً وشخصاً مؤذياً، و"الزقة" كما يقولون. ويفترض أن كل واحد منا تعرض لمثل هذه المواقف، فتقف مع شخص يقترب منك فتتقهقر إلى الوراء، فيقترب، فتتقهقر، وهكذا، لأنك تشعر بأنه دخل منطقتك .ويتوقف الأمر على المكان الذي تلتقي به مع الآخرين، فالمسافة المقبولة مع المدير في مكتبه، تختلف عن المسافة معه حين تكونان في حفل أو رحلة برية .



ويمكنك الاستفادة من الحدود الإقليمية للبشر إذا كنت شرطياً، حيث ينصحك علم لغة الجسم بتفريق الجموع الغاضبة، لأنه كلما كانوا متلاصقين أكثر، وبالتالي يشعر كل واحد منهم أن آخراً دخل مملكته الجسمية، فإنه يشعر بالغضب أكثر، كذلك أثناء التحقيقات، بالدخول في المناطق الحميمية للمشبوه وسؤاله والبقاء هناك إلى أن يضطر إلى الإجابة ليتخلص من الشعور بالغزو .



وهناك حركات إثبات الملكية، فلمس شيء ما: سيارة، باب مكتب، حقيبة فى مطار، تعني أن صاحبها يمتلك هذا الشيء أو يخصّه، وبمجرد الإنحناء فوق هذا الشيء أو لمسه، يبدأ صاحبه في الشعور بالخوف أو الضيق .

ولقد كشف أخصائيان نفسيان واجتماعيان أستراليان .أن طريقة جلوسنا على المقاعد تعكس الكثير عن شخصيتنا و أحوالنا النفسية و العصبية

استقامة الظهر فى الجلوس:

استقامة الظهر فى لغة الجسم تدل على:انك سعيد، أوانك مهتم بما تسمع أو منتبه لما ترى وتشاهد ، أوانك تشعر بالثقه بالنفس كما تدل على أنك حاسم ، دقيق الملاحظة. فإذا جلست و قدماك ثابتتان بشكلٍ مستقيمٍ و صلبٍ فوق الأرضِ فأنت صاحب شخصيةٍ مستقلةٍ ، وتشعر في هذه الجلسة بأنك عمليٌّ و منظّم.

وعموماً فإن درجة الاسترخاء والراحة فى طريقة الجلوس، وعمودية الظهر ـ القامة المفرودة ـ ،ومواجهه المستمع، الجودة فى توزيع ثقل الجسم على الكرسى كلها إيماءات توحى بالثقة بالنفس والانتباه والنظام.







كما رايت فان استقامه الظهر قد لا تدل على شيء واحد فقط و انما لها معان كثيره تفهم حسب الموقف. الشيء الجدير بالذكر هو انك ان ارغمت نفسك على ابقاء ظهرك مستقيما حتى ان كنت لا ترغب فى ذلك فسيتحسن مزاجك و ستشعر بثقه اكبر.

تقوس الظهر فى لغة الجسم:

تشعر بالحزن أولا تقترف بما تسمع أولا تشعر بالثقه بالنفس.





الجلوس مع تحريك الرجلين واليدين من غير توقف: (هز الرجل).

هذا الانسان عصبي المزاج مضطرب. فعندما تحرّك ساقيك بشيءٍ من التوتر و العنف أو تبدل من حركتهما بين لحظةٍ وأخرى يعكس ذلك ضيقك السريع وعدم تحملك وافتقارك للصبر إذا لم تمر الأمور بسرعةٍ وكما ترغب.



الجلوس المعكوس على الكرسي:

ان الذين يستعملون هذه الوضعيه هم افراد مسيطرون ويحاولون فرض سيطرتهم على من حولهم ،فإذا جلست بقدمين متباعدتين و جعلت ظهر الكرسي للأمام وامتطيت مقعدك وكأنك تمتطي حصاناً فهذا يعكس قوتك وسيطرتك ورغبتك القوية في الهيمنة.







الجلوس على حافة الكرسي :

أنت متوتر، قلق ، خائف.لا تستطيع جمع شتات أفكارك ، و ربما تكون غاضباً أيضاً لأنك لا تُعبِّر براحةٍ عن أفكارك و ما تحس به،....... كما أن **الجلوس في منتصف المقعد:** تعنى الخجل





الجلوس بإسترخاء والغوص في المقعد:



وهي جلسة غير رسمية ، و تدل على أنك في حالةٍ نفسيةٍ مسترخيةٍ للغاية ، و ربما تدل على ثقتك الزائدة بنفسك.

وضع اليدين على الطاولة باتجاه الشخص المتحدث :

فهذه بمثابة دعوة لتكوين علاقة حميمة وأستعداد للإتفاق، **وميل الجسم الى اعلى يعنى الأنتباه**، والميل بالجزع بعيدا تعنى الامبالاه أوموقف دفاعى وطرق الطاولة بالأصبع، تعنى الرغبة بالخروج، واليدان متقاطعتان على الصدريعنى عدم التأييد، **عدم تشابك الذراعين يعنى الاستعداد للاستماع.**





خطوات طويلة وسريعه نحو المنصة، تعنى الثقة بالنفس، والوقوف منتصباً يعنى النجاح ووضع اليدين لبرهه وجيزة على المنصة ، تعنى الأرتياح و الأنفتاح







الجلوس على طاولة الإجتماعات

فإذا كانت الطاولة مستطيلة، وكان هناك عدة أشخاص يجلسون إليها وليس بينهم ترتيب وظيفي في العمل أو اجتماعية في الأسرة، فإن بين الشخصين اللذين **يجلسان إلى ضلعين مختلفين ينتهيان إلى زاوية، حديثاً ودياً أو عابراً** .وبين اللذين **يجلسان إلى ضلع واحد بجانب بعضهما بعضاً، تعاوناً** .وبين اللذين **يجلسان متقابلين منافسة أو موقفاً دفاعياً.** وبين اللذين **يجلسان إلى ضلعين متقابلين لكن في نقطتين مختلفتين بحيث لا يرى أحدهما الآخر مباشرة، لا شيء**، أي أنهما غير مهتمين بعضهما ببعض .



وفي حال جلس أشخاص متفاوتون في المنزلة الوظيفية أو الاجتماعية إلى طاولة مستطيلة واحدة، فإن الشخص الأكثر تأثيراً والأعلى مقاماً يجلس إلى الضلع القصير للطاولة، ويجلس في قبالته الشخص الذي يأتي ثانياً في المرتبة، ومن يجلس قبالة الباب هو "الزعيم" دائماً .





الطاولات المستطيلة تصلح للأشخاص المتفاوتين في المنزلة، بينما الطاولات المستديرة والمربعة تعتبر الأفضل للأشخاص المتساوين في المنزلة، مع ملاحظة أن الطاولة المستديرة تنشأ جواً من الاسترخاء، والمربعة تخلق جواً من التنافسية والدفاعية .



لذلك، فإن الأسر المفتوحة تختار طاولة مستديرة، والأسر المقفلة تفضّلها مربعة، والأسر المتسلطة تصر على أن تكون مستطيلة. بالطبع يجب أخذ حجم الغرفة وزواياها بعين الاعتبار عند الحكم على طاولات الناس .

وإتجاه جذع الجسم أو القدمين يعطي إشارة إلى الاتجاه أو الطرف الذي يرغب الشخص في السير أو التودّد إليه، فمثلاً إذا كنت تعقد مباحثات مع صديق لك ، فسيعلم خبراء لغة الجسم أنكما غير متفقين إذا كان جذع أحدكما أو قدمه باتجاه آخر ناحية اليمين، بينما جذع أو قدم الآخر باتجاه معاكس ناحية الشمال .



وإذا رأيت شخصين يتحدثان وجذعهما أو قدماهما متقابلان، وبقيا على الوضعية نفسها حتى بعد انضمامك إليهما، فاعلم أنك غير مرغوب بك حتى لو كان رأسهما يتجهان إليك بين الحين والآخر. وإذا كان هناك شخصان فقط جذعاهما أو قدماهما متجهان إلى نقطة ثالثة، فاعلم أنهما يرغبان في انضمام شخص ثالث إليهما.

وإليك بعض النصائح للإستخدام أثناء الإجتماع مع الأخرين:

- الإبتسامة الخالصة تجلب لك الأصدقاء وتبعد عنك أي أعداء لأنها تكمل تعبيرات الوجه بإحساس صادق يعبر عن ترحيبك بمن أمامك، واحذر هنا



من الابتسامة الصفراء التي قد تضرك وتعمل على إحراجك، واعلم أنه كلما زادت عفويتك في الابتسامة وقمت بتكرارها يومياً ضمن أسلوب حياتك اليومي ستصبح عادة حميدة يحبها الآخرون فيك.

- لا تجعل أبداً من أمامك يتحدث إليك وهو راجع إلى الوراء ضيقاً من أنك تحاصره واترك مسافة بينكما كدلالة على حرية الآخر في الحركة.

- عندما تقابل أحد الأشخاص لا تقف شديد القرب منه فهذا ينافر قواعد الإتيكيت لأنه غير مريح بل ومزعج لأنك ستضطر الآخر إلى الرجوع إلى الوراء، وتعتبر مسافة قدمين كحد أدنى بين الشخصين مسافة مناسبة للاحتفاظ بخصوصية كل من الطرفين.

- الاعتدال في الجلسة ووضع اليدين على الركبتين ولمسهما برفق حتى تظهر اهتمامك بالآخر وإنصاتك إلى حديثه وعلى استعداد لمتابعته، أما إذا جلست فوق مقعدك وظهرك للخلف ويداك متشابكتان على الصدر فيدل ذلك على عدم اكتراثك أو مبالاتك بالآخر، واعرف أنك أوجودت حاجز كالمنضدة بينك وبين الآخر يزيد من المشاعر السلبية.

- لا تتحرك حركات عشوائية تنم عن القلق والتبرم، وكن هادئ المشاعر صافي الخاطر، فاللامبالاة علامات أهمها، النظرة الخالية من المشاعر ، وضع الرأس بين راحتى اليدين، تكرار قرع الأصابع مع الساقين المتشابكتين.

- قد توصل للآخر بحركات الجسم وإيماءاته رسالة تعبر عن الشعور بالإحباط كتحديق النظر في محيط المكان، تحريك الأصابع بين خصلات الشعر، قرع الأرض بالقدمين، التنهد، تشبيك اليدين، إطباق الشفتين بإحكام، حك الرقبة، أنفاس عميقة، إطباق اليدين.

- اذا كان مستمعوك يجلسون على مقاعدهم وذقونهم الى اسفل وايديهم متعارضه على صدورهم ؛ فسوف تشعر ان كلامك غير مفهوم... إذا كنت تملك قوة الإدراك الحسي .

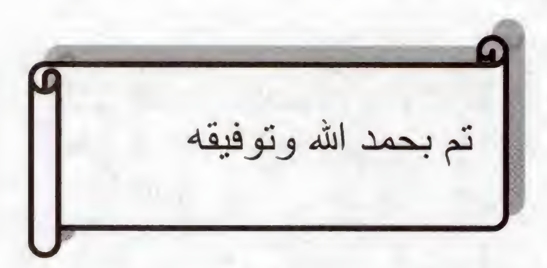


- لا تطو زراعيك أو تضع أحد رجليك فوق الأخرى: لأن هذا الوضع يعطى انطباعا بأنك شخص هجومى، شديد الحذر، لذلك اترك زراعيك و رجليك تسترخيان.

- لا تخش أن تجلس، ورجليك مفتوحتين قليلا: فترك مسافة قليلة بين رجليك، وزراعيك تضفى عليك الثقة والارتياح.

- اترك أكتافك مرتخية: فعندما تكون متوترا يظهر هذا على وضع كتفيك، حيث يكونان فى وضع مرتفع للأمام، وحاول أن تسترخى، وأن تفك كتفيك قليلا، وترجعهما للوراء.

- تمايل حسب المطلوب: إذا أردت أن توضح اهتمامك بمن يحدثك مِل نحوه قليلا، أما إذا أردت أن توضح الثقة بالنفس، فمل قليلا للوراء، واعلم أن المبالغة فى الميل للأمام تظهرك وكأنك محتاج، كذلك الميل للوراء بشدة يظهر أنك متغطرس، ومغرور.





المراجع

أولاً: القرآن الكريم.

ثانياً: المصادر والكتب العربية.

الأنـــصـارى: أبو طالب : شمس الدين بن محمد: السياسة فى علم الفراسة.ط القاهرة ١٩١٤.

الـجـاحــظ: أبو عثمان :عمرو بن بحر: البيان والتبيين. تحقيق عبد السلام هارون، ٤ أجزاء، القاهرة مطبعة لجنة التأليف والترجمة والنشر، ١٣٦٧هـ

ابـــن جنّـى: أبو الفتوح : عثمان بن جنى الأزدرى: الخصائص. تحقيق محمد على النجار ط دار الكتب المصرية، القاهرة ١٩٥٥.

الـــــرازى: أبو عبدالله فخر الدين، محمد بن عمر: كتاب الفراسة. تحقيق د.يوسف مراد ط الهيئة المصرية ١٩٨٢.

ابن أبى عون: أبو إسحاق، إبراهيم بن محمد: التشبيهات.تحقيق د.محمد عبد المعين خان ط كمبردج ١٩٥٠.

ابــن منـظور: أبو الفضل، جمال الدين محمد بن مكرم: لسان العرب. ط دار المعارف القاهرة ١٩٨٠.

الميـــدانـــى: أبو الفضل، أحمد بن محمد بن إبراهيم: مجمع الأمثال. تحقيق محمد أبو الفضل إبراهيم ط عيسى الحلبى ١٩٧٧.

الـــوشـــاء: أبو الطيب، محمد بن إسحاق: الظرف والظرفاء. ط عالم الكتب بيروت ١٣٢٤.

د. حسام الدين، كريم زكى: الإشارات الجسمية، دراسة لغوية لظاهرة استعمال الجسم في التواصل، ط الأنجلو المصرية ١٩٩١.

د. زيدان، محمود: النفس والجسد ط دار العلم بيروت ١٩٨٠.

د. السعران، محمود: علم اللغة، دار المعارف، الإسكندرية، ط ٢، ١٩٦٢.

د. فضلى، عماد الدين: النفس والجسم هوارد ترجمة ط الأنجلو ١٩٧٥.

د. العرقى، إسماعيل: اللغة العربية أم اللغات ولغة البشرية، دمشق ١٩٨٥.

د. الجواليقي، موهوب بن أحمد: المعرّب. تحقيق أحمد محمد شاكر،



القاهرة مطبعة دار الكتب، ١٣٨٩هـ.أ. كندراتوف، "الأصوات والإشارات"، ترجمة شوقي جلال، الهيئة المصرية العامة للكتاب، القاهرة ١٩٧٢.

د. **ناصر، محمد رشيد**: لغة آدم عطاء أبدي لبني آدم، جروس برس، طرابلس، لبنان ١٩٩٥.

د. **العسكري، الحسن بن عبدالله**:الفروق اللغوية. بيروت دار الآفاق الجديدة، ١٩٧٧.

د. **وافي، علي عبد الواحد**: نشأة اللغة عند الإنسان والطفل. دار المعارف، القاهرة ١٩٧٣.

د. **محجوب، فاطمة**: دراسات فى علم اللغة ط دار النهضة العربية ١٩٧٦.

د. **مرداف يوسف**: الفراسة عند العرب. ط الهيئة المصرية١٩٨٢.

د. **شاهين ،عبد الصبور**: في علم اللغة العام. مؤسسة الرسالة، بيروت ١٩٨٠.

ثالثاً: المراجع الأجنبية. REFERENCES

Burgoon, J.K., Buller, D. B., & Woodall, W.G. (١٩٩٤). *Nonverbal communication: the unspoken dialogue*. Columbus, OH: Greyden Press.

Collett, P. (٢٠٠٣). *The book of tells: from the bedroom to the boardroom---how to read other people*. Ontario: HarperCollins, Lte.

Fast, J. (١٩٧١). *Body language*. New York: Pocket Books.



Givens, D. B. (١٩٩٨-٢٠٠٨). The nonverbal dictionary of gestures, signs, & body language cues. Retrieved ٦/٢٩/٠٩ from Spokane Center for Nonverbal Studies

Hickson III, Mark L. & Stacks, Don W. (١٩٨٥). *Nonverbal communication: Studies and applications.* Dubuque, IA: Wm. C. Brown.

Jones, Stanley E. (١٩٩٤). *The right touch: Understanding and using the language of physical contact*. Cresskill, NJ: Hampton Press

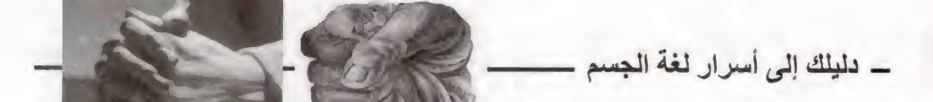
Keltner, J.W. (١٩٧٠). *The eloquence of action: Nonverbal communication.* In J.W. Keltner, Interpersonal Speech-Communication. Belmont, CA: Wadsworth Publishing.

Knapp, M.L., & Hall, J. A. (٢٠٠٢)١٩٨٠). *Nonverbal communication in human interaction* (٥th ed.). New York: Harcourt Brace Jovanovich.

Navarro, J. (٢٠٠٨). *What every BODY is saying: an ex-FBI agent's guide to speed-reading people.* New York: Collins / HarperCollins.

Scheflen, A.E. (١٩٧٢). *Body language and the social order*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Spiegel, J.P. (Sept. ١٩٦٧). Classification of body messages. *Archives of General Psychiatry,* ١٧, ٢٩٨-٣٠٥.






www.mngool.com



مستور سالم أبوتلات

خبير فى برامج التدريب والتنمية الإدارية

- ماجستير- إدارة عامة – الأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحرى.

- التدريس بالمعهد القومى الجمركى لطلبة كلية التجارة شعبة الدراسات المالية والجمركية " الإنتقائية والإستهداف لمخاطر الركاب، وكيفية أستخدام لغة الجسم".

- العمل فى وظيفة مأمور جمرك بالعديد من المواقع الجمركية المختلفة مثل:- المنطقة الحرة بالعامرية ، جمرك منفذ السلوم البرى ، الأسواق الحرة، مطار برج العرب الدولى، مطار النزهة الدولى ، مطار العلمين الدولى ، مطار مرسى مطروح الدولى ، منافذ الدخيلة ، المركز الجمركى النموذجى لخدمة مستثمرى مدينة برج العرب."وكان العمل فى تلك المواقع يعتمد فى بعض الأوقات على مهارات فهم"لغة وإشارات الجسم"

- شارك فى العديد من ضبطيات التهريب التى أعتمدت على الملاحظة الدقيقة،"للغة الجسم" سواء فى جمرك منفذ السلوم البرى أو فى الموانى الجوية المختلفة.

- حصل على العديد من المكافآت المالية من الجمارك المصرية، وكذلك على شهادة تقدير من رئيس مصلحة الجمارك المصرية نظير ما قام به من مجهودات فى سبيل تطبيق إستراتيجية عمل المخاطر فى مجال المسافرين والذى أسفر عن إحباط العديد من وقائع التهريب.

- المشاركة فى دورة تدريبية حول كيفية التفرقة بين الآثار الحقيقية والآثار المقلدة بالمعهد القومى الجمركى تحت رعاية المجلس الأعلى للآثار مارس 2009.

- The TAPRII USAID-Sponsored Training Train the Trainer Work Shop for Risk Assessment "Airoplanes & Air Cargo" July 9, 2008-Alex.

- The TAPRII USAID-Sponsored Risk Assessment Workshop "Profiling / Selectivity Aircraft & Air Cargo" February 19, 2008

- The TAPRII USAID-Sponsored Risk Assessment Workshop "Profiling / Selectivity for Travelers" February 3, 2008

- العمل كمنظم ومرشد لرحلات السفارى بالصحراء الغربية للأفواج السياحية بشركة King's Travel السياحية والتى أستطاع من خلالها التطبيق والملاحظة العلمية وإستخلاص النتائج المرتبطة "بعلم لغة الجسم"

هذا الكتاب

- دليلك على الاستعداد للقيادة والثقة بالنفس.

- دليلك إلى معرفة الشخصية التى أمامك مسيطر خاضعة.

- دليلك إلى معرفة الأشخاص الصادقين والمخلصين مع

- دليلك إلى معرفة العلامات التي قد تدلك على المخ والكاذب.

- دليلك إلى تنمية مهارتك ورفع قدرتك في أن تس وتؤثر إيجابياً على علاقاتك الحالية والمستقبلية بالآخري

- دليلك إلى تنمية مهارتك فى تعلم كيف تتحرك. كيف ت كيف تجلس. كيف تستخدم يديك ورجليك. وماذا تفعل التحدث إلى شخص ما.

- دليلك إلى معرفة الشخص الخجول، غير الإجتما والذى نادراً ما ينجح في الوظائف القيادية.

- دليلك إلى معرفة متى يكون الفرد على وشك الدخول المزاج الغاضب.وأن فكره مغلقٌ . توقّع القرار الس والحيلولة دون صدوره.......

- معرفة هل المتحدث عقلاني ومثقف ويستطيع التأقلم الظروف العامة وأن هذا الشخص لا يلجأ للذرائع، وج بالثقة، ويصلح للمناصب القيادية ،أو يعانى من الإح ويحاول ضبط نفسه.

- حركة إخفاء الانفعال والخوف والعصبية وكأن الش يحاول السيطرة على أعصابه.

- ما الإشارة التى يمكن أن تعطي الانطباع بأنك ص وأمين أو أنك متسلط وعدواني .

- النيابة عن الكلمات فى بعض المواقف وإستبدال الإش بالكلام فى حالات الخجل والإضطراب أو عندما تتعمد إ ما تريد قوله، أو إكمال القصور وجبر العجز اللذين قد ت بهما تجاه لغتك الأم أو اللغة الأجنبية التى تعرفها ع تنتقل إلى مجتمع آخر.

التجهيزات الفنية والطباعة

مطبعة سامى

12 ش أماسيس - الأزاريطة

ت: 034870799 - 0123743281